GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Sandra Jung

Privater Verbrauch in Deutschland

Eine empirische Untersuchung der Ausgaben

DUV

Jung
Privater Verbrauch in Deutschland

GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Sandra Jung

Privater Verbrauch in Deutschland

Eine empirische Untersuchung der Ausgaben auf Grundlage der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993

Mit einem Geleitwort
von Prof. Dr. Werner Neubauer

Deutscher Universitäts-Verlag

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Jung, Sandra:
Privater Verbrauch in Deutschland : Eine empirische Untersuchung der Ausgaben auf der Grundlage der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993 / Sandra Jung.
Mit einem Geleitw. von Werner Neubauer. - 1. Aufl..
- Wiesbaden : Dt. Univ.-Verl. ; Wiesbaden : Gabler, 2001
(Gabler Edition Wissenschaft)
Zugl.: Frankfurt (Main), Univ., Diss., 2000
ISBN 978-3-8244-7279-6

1. Auflage März 2001

Alle Rechte vorbehalten

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden, und
Deutscher Universitäts-Verlag GmbH, Wiesbaden, 2001

Lektorat: Ute Wrasmann / Gereon Roeseling

Der Gabler Verlag und der Deutsche Universitäts-Verlag sind Unternehmen der Fachverlagsgruppe BertelsmannSpringer.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

www.gabler.de
www.duv.de

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Verbreitung unserer Werke wollen wir die Umwelt schonen. Dieses Buch ist deshalb auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Die Einschweißfolie besteht aus Polyethylen und damit aus organischen Grundstoffen, die weder bei der Herstellung noch bei der Verbrennung Schadstoffe freisetzen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

ISBN 978-3-8244-7279-6 ISBN 978-3-322-90556-7 (eBook)
DOI 10.1007/ 978-3-322-90556-7

Geleitwort

Der Private Verbrauch – sein Niveau, seine Struktur, seine Entwicklung und seine Bestimmungsfaktoren – spielen seit jeher und neu belebt in den letzten Jahren eine zentrale Rolle in der Analyse des Wohlstandsgrades, der konjunkturellen Entwicklung und auch der Betroffenheit durch Inflation in einer Volkswirtschaft. Die Erwartung, dass es an theoretischen und empirischen Untersuchungen zum Privaten Verbrauch wohl keinen Mangel geben dürfte, wird aber - jedenfalls für Deutschland - enttäuscht. Es ist daher verdienstvoll, dass in der vorliegenden Schrift eine synoptische empirische Darstellung der wichtigsten Aspekte des Privaten Verbrauches gegeben wird. Die Untersuchung hat einen theoretischen Teil, in dem die Erklärungsansätze für Höhe und Struktur des Privaten Verbrauchs präsentiert werden, und einen empirischen Teil, in dessen Zentrum die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe von 1993 steht. Ein anonymisierter Datensatz dieser Erhebung wird einer Querschnittsanalyse unterzogen, in der die Vorteile einer mikroökonomischen Analyse genutzt werden können. Diese mikroökonomische Querschnittsanalyse wird ergänzt durch eine makro- und mesoökonomische Längsschnittanalyse mittels der Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Abhängigkeiten von Bestimmungsfaktoren im Längsschnitt und im Querschnitt nicht zu verwechseln, ist beim Privaten Verbrauch besonders geboten.

Dieser große Mikrodatensatz hat es erlaubt, eine Reihe von Erklärungsansätzen nebeneinander auf ihre absolute und relative Effizienz zu überprüfen: soziale Bestimmungsfaktoren wie die „familiäre Struktur“ und die „Sozialstruktur“ ebenso wie den „klassischen“ Bestimmungsfaktor Einkommen. Die Erklärungsversuche beziehen sich sowohl auf die laufenden Käufe wie auch auf die Ausstattung der Haushalte mit langlebigen Gebrauchsgütern. In ihrem statistischen Instrumentarium verknüpft die Autorin deskriptive und stochastische Methoden auf eine glückliche Weise. So lässt etwa die Technik der Kernregression erkennen, dass bei der Berechnung von Engel-Kurven der in der Regressionsanalyse häufig praktizierte Schematismus bei der Funktionswahl nicht adäquat ist.

Ein Leser, der sich zum ersten Mal mit Querschnittsanalysen des Privaten Verbrauches befasst, wird sich erst daran gewöhnen müssen, dass der hohe Erklärungsgrad, die hohen Korrelationskoeffizienten, die man aus Längsschnitt-Konsumfunktionen gewohnt ist, hier nicht zu erreichen sind. Aber man muss sich klar darüber sein, dass der tatsächliche Grad „sachlich-kausaler“ Erklärung, den diese Längsschnittmodelle leisten, nicht so hoch ist, wie die Korrelationskoeffizienten vorgeben. Es ist die Implikation der „großen Stichprobe“, mit der die Autorin arbeiten kann, dass auch Abhängigkeiten auf niedrigem Korrelationsniveau als stochastisch signifikant ausgewiesen werden.

Die Lektüre dieser Schrift ist für viele Leserkreise lohnend. Der Leser bekommt einen Überblick über die gesamte Landschaft, in die der Private Verbrauch, sein Niveau, seine Struktur und seine Entwicklung, eingebettet sind. Er lernt etwas über die begrifflichen Grundlagen und die Datenquellen der amtlichen Statistik. Er wird bekannt gemacht mit den statistischen Methoden, mittels derer man die Abhängigkeiten des Privaten Verbrauchs von Bestimmungsfaktoren messen kann. Und nicht zuletzt bekommt er viele Informationen darüber, welche Haushaltsgruppen welche Konsumgüter kaufen und besitzen. Der Leser mag sich dann selbst fragen, ob seine eigene Welt, die er erlebt, mit dem, was da im Buche steht, in Einklang zu bringen ist. Die Autorin hat sich Mühe gegeben, dem Leser die Lektüre nicht allzu schwer zu machen. Der Leser wird es ihr, so ist zu hoffen, danken.

Prof. Dr. Werner Neubauer

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde als Dissertation mit dem Titel "Die Ausgaben für den Privaten Verbrauch in Deutschland. Eine empirische Untersuchung auf Grundlage der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993" des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main, angenommen. Sie wurde im April 2000 eingereicht. Am 27. Juni fand die Disputation statt.

An erster Stelle bedanke ich mich bei meinem akademischen Lehrer und Erstgutachter Prof. Dr. Werner Neubauer. Er hat diese Arbeit angeregt, gefördert und war stets bereit wichtige Fragen mit mir zu diskutieren. Das sehr angenehme Arbeitsklima während meiner Zeit an seiner Professur hat diese Arbeit erst ermöglicht. Prof. Dr. Richard Hauser danke ich für die Übernahme des Zweitgutachtens sowie für wertvolle Hinweise und Kommentare.

Mein Kollege Dr. Egon Bellgardt hat mir bei der Fertigstellung dieser Arbeit mit vielen Anregungen und Stellungnahmen sehr geholfen. Dr. Irene Becker leistete mir wichtige Hilfestellungen bezüglich des Datensatzes der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 93.

Besonderen Dank gilt meinem Lebensgefährten Dr. Thomas Werner, von dem ich viel gelernt habe und der meinen wissenschaftlichen Weg stark beeinflusst hat. Er war mir während dieser Zeit stets ein kritischer Diskussionspartner, der auch in "stressigen" Zeiten nicht die Geduld verlor.

Sandra Jung

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis XIII
Abbildungsverzeichnis XV
Übersichtsverzeichnis XVII
Abkürzungsverzeichnis XIX
Symbolverzeichnis XXI

0. Einleitung 1

1. Vorbemerkungen 5
1.1. Definition und Messung des Privaten Verbrauchs in der amtlichen Statistik 5
1.1.1. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 7
1.1.1.1. Zugrundeliegende Bevölkerung 8
1.1.1.2. Verwendeter Konsumbegriff 8
1.1.1.3. Berechnungskonzept 10
1.1.2. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 11
1.1.2.1. Zugrundeliegende Bevölkerung 13
1.1.2.2. Verwendeter Konsumbegriff 16
1.1.2.3. Berechnungskonzept 17
1.2. Längsschnitts- versus Querschnittsuntersuchung 17
1.2.1. Auswirkungen von Einkommensänderungen 19
1.2.2. Auswirkungen von Preisänderungen 21
1.3. Zusammenfassung 22

2. Die Entwicklung des Privaten Verbrauchs in Deutschland 23
2.1. Die Entwicklung des Niveaus 24
2.1.1. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 24
2.1.2. Einkommens- und Verbauchsstichprobe 27
2.2. Die Entwicklung der Struktur 30
2.2.1. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 30
2.2.2. Einkommens- und Verbauchsstichprobe 37
2.3. Zusammenfassung 42

3. Erklärungsansätze zum Konsumverhalten 43
3.1. Die mikroökonomische Haushaltstheorie 43
3.1.1. Das Grundmodell 43
3.1.1. Erweiterungen des neoklassischen Grundmodells 44
3.2. Soziologische Erklärungsansätze zum Konsumverhalten 45
3.2.1. Der soziale Kontext des Konsumverhaltens 47
3.2.1.1. Die nähere Umwelt der Konsumenten 48
3.2.1.2. Die weitere Umwelt der Konsumenten 49
3.2.2. Aspekte der Konsumgesellschaft 50
3.3. Konsumverhalten und der Lebensstilansatz 52
3.4. Zusammenfassung 55

4. Einkommensabhängigkeit des Privaten Verbrauchs 57
4.1. Mikroökonomische Vorüberlegungen 58
4.2. Literaturüberblick 61
4.3. Berechnung von Engelkurven im Querschnitt 65
4.3.1. Analysemethode 65
4.3.2. Verwendete Variablen und Haushaltstypen 72
4.3.3. Explorative Datenanalyse 75
4.3.3.1. Explorative Datenanalyse der Ausgaben 76
4.3.3.1.1. Ausgaben nach Haushaltstypen 76
4.3.3.1.2. Einkommen-Ausgaben Beziehung nach Haushaltstypen 81
4.3.3.2. Explorative Datenanalyse der Anteile 89
4.3.3.2.1. Anteile nach Haushaltstypen 89
4.3.3.2.2. Einkommen-Anteile Beziehung nach Haushaltstypen 93
4.3.4. Berechnung der Einkommenselastizität 100
4.4. Zusammenfassung 108

5. Die nähere Umwelt der Konsumenten: Familienlebenszyklus und Konsumverhalten 111
5.1. Literaturüberblick 113
5.1.1. Ausgewählte Modelle des Familienlebenszyklus 113
5.1.2. Empirische Arbeiten zum Konsumverhalten im Familienlebenszyklus 118
5.2. Operationalisierung eines Familienlebenszyklusmodells 119
5.2.1. Festlegung der einzelnen Kategorien des Familienlebenszyklus 121
5.2.2. Festlegung der einzelnen Kategorien des Single-Lebenszyklus 122
5.3. Die Ausgaben in Abhängigkeit vom Familienlebenszyklus 123
5.3.1. Zur Auswahl der verwendeten Güter und Dienste 125
5.3.2. Analysemethode 127
5.3.3. Empirische Ergebnisse 130
5.4. Typische Ausgabenmuster im Familienlebenszyklus 134
5.4.1. Umgekehrte U-Form entlang des Familienlebenszyklus 135
5.4.2. Anstieg entlang des Familienlebenszyklus 137
5.4.3. Rückgang entlang des Familienlebenszyklus 138
5.4.4. Sonstige Ausgabenmuster entlang des Familienlebenszyklus 139
5.5. Die Grenzen des Familienlebenszykluskonzepts 140
5.6. Zusammenfassung 142

6. Die weitere Umwelt der Konsumenten: Sozialstruktur und langlebige Gebrauchsgüter 145
6.1. Literaturüberblick 145
6.2. Sozialstruktur als Bestimmungsfaktor der Nachfrage nach Gebrauchsgütern 146
6.2.1. Indikatoren der Sozialstruktur 148
6.2.2. Sozialstruktur in Deutschland 149
6.3. Bestand von langlebigen Gebrauchsgütern in Deutschland 151
6.3.1. Verkehrsmittel 155
6.3.1.1. Anschaffungspreise 159
6.3.1.2. Besitzerprofile 160

6.3.2. Haushaltsgeräte 164
6.3.2.1. Anschaffungspreise 169
6.3.2.2. Besitzerprofile 170
6.3.3. Unterhaltungselektronik 172
6.3.3.1. Anschaffungspreise 177
6.3.3.2. Besitzerprofile 178
6.4. Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für langlebige Gebrauchsgüter 180
6.4.1. Die berücksichtigen Gebrauchsgüter 181
6.4.2. Die verwendeten Erklärungsgrößen 184
6.4.3. Analysemethode 186
6.4.4. Güte- und Prognosemaße des Logitmodells 188
6.4.5. Empirische Ergebnisse 189
6.5. Zusammenfassung 199

7. Schlussbetrachtung 203

Literaturverzeichnis 209

Anhang 219
Deskriptive Statistiken der Hauptausgabengruppen nach Haushaltstypen 220
Auszug der Systematik der Einnahmen und Ausgaben (SEA Ausgabe 1983) 224
Verwendete Datenquellen 225
Beispielfragebogen zur EVS 93 (für Gebrauchsgüter) 226

Sachwortindex 229

Tabellenverzeichnis

Tabelle 2.1.: Ausgaben für den Privaten Verbrauch, Wachstumsraten und durchschnittliche Konsumquote ... 29
Tabelle 2.2.: Durchschnittliche Konsumquote nach Einkommensklassen für das Jahr 1993 ... 30
Tabelle 2.3.: Erfasste Personenzahl je Haushalt unterschiedlicher EVS-Erhebungen ... 37
Tabelle 4.1.: Steigung und Elastizität ausgewählter Funktionen ... 69
Tabelle 4.2.: Verwendete Haushaltstypen zur Berechnung von Engelkurven ... 72
Tabelle 4.3.: Deskriptive Maßzahlen für das Haushaltsnettoeinkommen nach Haushaltstypen ... 74
Tabelle 4.4.: Berechnete Einkommenselastizitäten für das durchschnittliche Einkommen ... 103
Tabelle 4.5.: Berechnete Einkommenselastizitäten für die untere und obere Einkommensgruppe ... 107
Tabelle 5.1.: Deskriptive Maßzahlen für alle Familien- und Singlelebenszyklustypen ... 131
Tabelle 5.2.: Ergebnisse der Varianz-/Kovarianzanalyse zur Überprüfung des Einflusses des Familien-/Singlelebenszyklus auf die Ausgabenhöhe ... 133
Tabelle 6.1.: Nettogebrauchsvermögen zu Wiederbeschaffungspreisen privater Haushalte ... 153
Tabelle 6.2.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln im Januar 1993 ... 155
Tabelle 6.3.: Häufigkeitstabelle des Anschaffungspreises für ausgewählte Verkehrsmittel ... 160
Tabelle 6.4.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten im Januar 1993 ... 165
Tabelle 6.5.: Häufigkeitstabelle des Anschaffungspreises für ausgewählte Haushaltsgeräte ... 169
Tabelle 6.6.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik im Januar 1993 ... 173
Tabelle 6.7.: Häufigkeitstabelle des Anschaffungspreises für ausgewählte Unterhaltungselektronik ... 177
Tabelle 6.8.: Relative Häufigkeit der Käuferhaushalte nach sozio-ökonomischer Merkmalsausprägung ... 183
Tabelle 6.9.: Geschätzte Paramter des Logitmodells zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit langlebiger Gebrauchsgüter ... 192
Tabelle 6.10.: Standardisierte geschätzte Paramter des Logitmodells zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit langlebiger Gebrauchsgüter ... 197
Tabelle 6.11.: Prognosegüte des Logitmodells zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit langlebiger Gebrauchsgüter ... 198
Tabelle A.2.: Univariate Statistiken für die Hauptausgabengruppen für Haushaltstyp 1 ... 220
Tabelle A.2.: Univariate Statistiken für die Hauptausgabengruppen für Haushaltstyp 2 ... 221
Tabelle A.3.: Univariate Statistiken für die Hauptausgabengruppen für Haushaltstyp 3 ... 222
Tabelle A.4.: Univariate Statistiken für die Hauptausgabengruppen für Haushaltstyp 4 ... 223

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2.1.: Verwendung des Bruttoinlandsprodukts (in jeweiligen Preisen) 24
Abbildung 2.2.: Privater Verbrauch (in Preisen von 1991) und Wachstumsraten 25
Abbildung 2.3.: Entwicklung der durchschnittlichen Konsumquote 26
Abbildung 2.4.: Zusammensetzung der Gesamtausgaben laut EVS 28
Abbildung 2.5.: Käufe nach Lieferbereichen (in jeweiligen Preisen) 31
Abbildung 2.6.: Käufe nach Verwendungszwecken (in konstanten Preisen) 33
Abbildung 2.7.: Anteilsentwicklung einzelner Komponenten am Privaten Verbrauch 36
Abbildung 2.8.: Durchschnittliche Ausgaben für einzelne Komponenten des Privaten Verbrauchs (pro Haushalt) laut EVS 38
Abbildung 2.9.: Zusammensetzung des Privaten Verbrauchs laut EVS (in jeweiligen Preisen) 39
Abbildung 2.10.: Anteilsentwicklung einzelnen Komponenten am Privaten Verbrauch für unterschiedliche Einkommensklassen der EVS 41
Abbildung 3.1.: Soziale Milieus in Westdeutschland 1997 54
Abbildung 4.1.: Idealtypische Verläufe von Engelkurven 59
Abbildung 4.2.: Verlauf unterschiedlicher Funktionstypen 70
Abbildung 4.3.: Steigung unterschiedlicher Funktionstypen 70
Abbildung 4.4.: Elastizität unterschiedlicher Funktionstypen 70
Abbildung 4.5.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 1 77
Abbildung 4.6.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 2 79
Abbildung 4.7.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 3 80
Abbildung 4.8.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 4 80
Abbildung 4.9.: Sonnenblumenstreudiagramm der Ausgaben ausgewählter Gütergruppen für Haushaltstyp 2 82
Abbildung 4.10.: Engelkurven für Ausgaben für 4 Haushaltstypen mit Kernregression 84
Abbildung 4.11.: Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 1 90
Abbildung 4.12.: Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 2 91
Abbildung 4.13.: Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 3 92
Abbildung 4.14.: Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 4 92
Abbildung 4.15.: Sonnenblumenstreudiagramm der Anteile ausgewählter Gütergruppen für Haushaltstyp 2 94
Abbildung 4.16.: Engelkurven für Anteile für vier Haushaltstypen mit Kernregression 95
Abbildung 4.17.: Vergleich von unterschiedlichen Funktionstypen zur Berechnung von Engelkurven 101
Abbildung 4.18.: Elastizitätsverlauf der quadratischen und halb-logarithmischen Funktion des Haushaltstyp 3 für Nahrungsmittel 105
Abbildung 5.1.: Familienlebenszyklusmodell nach Gilly und Enis (1982) 118
Abbildung 5.2.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Umgekehrte U-Form) 136
Abbildung 5.3.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Anstieg) 138
Abbildung 5.4.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Rückgang) 139

Abbildung 5.5.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Sonstige) ... 140
Abbildung 6.1.: Sozialstruktur Deutschlands im Jahr 1993 ... 150
Abbildung 6.2.: Ausstattung mit ausgewählten Gebrauchsgütern 1969 und 1993 ... 152
Abbildung 6.3.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach Gebietszugehörigkeit ... 156
Abbildung 6.4.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach der sozialen Stellung ... 157
Abbildung 6.5.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach dem Schulabschluss ... 157
Abbildung 6.6.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach dem Ausbildungsabschluss ... 158
Abbildung 6.7.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln für Singles ... 159
Abbildung 6.8.: Häufigkeitspolygonzüge zu Tabelle 6.3. für Verkehrsmittel ... 160
Abbildung 6.9.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach Gebietszugehörigkeit ... 166
Abbildung 6.10.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach der sozialen Stellung ... 167
Abbildung 6.11.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach dem Schulabschluss ... 167
Abbildung 6.12.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach dem Ausbildungsabschluss ... 168
Abbildung 6.13.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten für Singles ... 169
Abbildung 6.14.: Häufigkeitspolygonzüge zu Tabelle 6.5. für Haushaltsgeräte ... 170
Abbildung 6.15.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach Gebietszugehörigkeit ... 174
Abbildung 6.16.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach der sozialen Stellung ... 174
Abbildung 6.17.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach dem Schulabschluss ... 175
Abbildung 6.18.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach dem Ausbildungsabschluss ... 176
Abbildung 6.19.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik für Singles ... 177
Abbildung 6.20.: Häufigkeitspolygonzüge zu Tabelle 6.7. für Unterhaltungselektronik ... 178

Übersichtsverzeichnis

Übersicht 1.1: Berechnungsschema des Privaten Verbrauchs 10

Übersicht 1.2.: Vergleich unterschiedlicher Erhebungen der EVS seit 1973 15

Übersicht 2.1.: Systematik der Ausgaben 32

Übersicht 4.1: Überblick ausgewählter empirischer Arbeiten zur Berechnung von Engelkurven 64

Übersicht 5.1.: Ausgewählte Modelle des Familienlebenszyklus 116

Übersicht 5.2.: Gebildete Kategorien des Familienlebenszyklus 122

Übersicht 5.3.: Gebildete Kategorien des Singlelebenszyklus 123

Übersicht 5.4.: Ausgewählte Ausgaben zur Untersuchung des Zusammenhangs von Konsumverhalten und Familienlebenszyklus 126

Übersicht 6.1.: Zur Bestandsanalyse verwendete Gebrauchsgüter 154

Übersicht 6.2.: Besitzerprofile für niedrige und hohe Anschaffungspreise für Verkehrsmittel 161

Übersicht 6.3.: Besitzerprofile für niedrige und hohe Anschaffungspreise für Haushaltsgeräte 171

Übersicht 6.4.: Besitzerprofile für niedrige und hohe Anschaffungspreise für Unterhaltungselektronik 179

Übersicht 6.5.: Zur Schätzung des Logitmodells verwendete Ausgabenkategorien 182

Übersicht 6.6.: Kodierung der Dummyvariablen zur Schätzung des Logitmodells 190

Übersicht 7.1.: Synopse der Ergebnisse 204

Abkürzungsverzeichnis

VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
EVS	Einkommens- und Verbrauchsstichprobe
ESVG	Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen
StBA	Statistisches Bundesamt
SEA 83	Systematik der Einnahmen und Ausgaben 1983
ALLBUS	Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialforschung
FLZ	Familienlebenszyklus

Symbolverzeichnis

Y_i	Ausgaben des i-ten Haushalts
X	Einkommen
$\eta_{y,Y}$	Einkommenselastizität
$\eta^{Q}_{y,X}$	Einkommenselastizität für die quadratische Funktionsform
$\eta^{HL}_{y,X}$	Einkommenselastizität für die halb-logarithmische Funktionsform
α_0	absolut Glied
β_i	(geschätzte) Regressionsparameter
b_k^{stand}	standardisierte Regressionsparameter
ε_i	Störgröße
$m(\cdot)$	zu bestimmende Regressionsfunktion
$K(\cdot)$	Kernfunktion
i = 1, ..., n.	Nummer der Haushalte
j = 1, ..., k	Nummer der Dummies
μ^3	drittes Zentralmoment
μ^4	viertes Zentralmoment
Schiefe^F	Schiefemass nach Fisher
γ	Wölbungsmass
$\overline{X}$	Gesamtmittelwert
$\bar{x}_j$	Gruppenmittelwert der Gruppe j

0. Einleitung

Die Konsumgüternachfrage ist die mit Abstand größte Komponente der gesamtwirtschaftlichen Endnachfrage. Sie bestimmt die Absatzmöglichkeiten der Unternehmen und gibt Auskunft über das Wohlstandsniveau der Bevölkerung. Wenn Aussagen getroffen werden sollen, die über die bloße Entwicklung von Aggregaten (z.B. *den* "Privaten Verbrauch") oder Mittelwerte für alle Haushalte hinausgehen, sind Angaben über Haushalte und deren Ausgabeverhalten notwendig. Da die Konsumgewohnheiten einzelner Haushalte heterogen sind, liegt es nahe, das Verbrauchsverhalten auf disaggregierter Haushalts- und Güterebene zu untersuchen.

Zielsetzung dieser Arbeit ist es, im Rahmen einer Querschnittsanalyse die Ausgaben für den Privaten Verbrauch einzelner Haushalte miteinander zu vergleichen und zu untersuchen, ob zwischen einzelnen Haushaltsgruppen Verbrauchsunterschiede bestehen und wodurch diese erklärt werden können.

Im Rahmen einer solchen Verbrauchsanalyse kann die Beziehung zwischen Haushalts-, Ausgaben- und Einkommensstruktur auf unterschiedliche Art und Weise analysiert werden. Z.B. kann die Beziehung zwischen Einkommen und Ausgaben für unterschiedliche Güterarten betrachtet werden. Die funktionale Beziehung zwischen Einkommen und Ausgaben nennt man auch Engelkurven. Die empirisch festgestellte Gesetzmäßigkeit, dass der Anteil für Nahrungsmittelausgaben mit zunehmendem Einkommen zurückgeht, wird als das *Engelsche* Gesetz bezeichnet. Ein weiterer Analysepunkt ist der Zusammenhang zwischen Ausgabeverhalten und Familienphase. Mit unterschiedlichen Familienphasen können bestimmte Verbrauchsmuster verbunden sein. Schließlich ist es denkbar, dass je nach Bevölkerungsgruppe die Nachfrage nach dauerhaften Gebrauchsgütern unterschiedlich ist. So können bestimmte Bevölkerungsgruppen bei der Nachfrage nach neuen Gütern eine Vorreiterrolle ausüben oder die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe impliziert generell ein spezifisches Verbrauchsverhalten. Die Untersuchung dieser u.ä. Fragestellungen ist nur mittels der Kenntnis der sozio-ökonomischen Struktur der Haushalte, ihrer Ausgaben und ihres Einkommens möglich.

Im Rahmen der ökonomischen Theorie wird das Verbrauchsverhalten einzelner Haushalte mittels der mikroökonomischen Haushaltstheorie erklärt. Derartige Erklärungsansätze zur Beschreibung des konsumrelevanten Verhaltens gehen von einer bereits gegebenen Präferenzstruktur aus. Die im Rahmen der Nutzenmaximierung gefällte optimale Ausgabenentscheidung von Haushalten wird unter der Annahme rational handelnder Individuen getroffen, deren Bedürfnisse gegeben sind. Die Präferenzbildung wird in diesem Zusammenhang nicht untersucht. Im Rahmen dieser Arbeit soll versucht werden, das Zustandekommen von Präferenzen

zu erklären. Die entsprechenden Einflussfaktoren sind dabei, neben ökonomischen Größen (Einkommen), sozio-strukturelle Bestimmungsfaktoren wie der Familienlebenszyklus und die Stellung innerhalb der Sozialstruktur.

Einem Hauptteil dieser Arbeit liegt der Individualdatensatz der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Jahres 1993 mit Angaben von 40.230 Haushalten zugrunde. Dies entspricht in etwa 80 % der ursprünglichen Stichprobe, welche in Deutschland alle fünf Jahre durchgeführt wird und aufgrund ihres Umfangs detaillierte haushaltsindividuelle Informationen zur Verfügung stellt.

Da es sich bei der hier durchgeführten Querschnittsanalyse um einen Strukturvergleich über das Verbrauchsverhalten zu einem Zeitpunkt handelt, ist es naheliegend, die Ergebnisse dieser Untersuchungen zu längerfristigen Entwicklungstendenzen in Beziehung zu setzen. So kann beispielsweise der Rückgang von bestimmten Gütergruppen innerhalb der letzten zwanzig Jahre Hinweise auf eine zu- oder abnehmende Bedeutung einzelner Gütergruppen liefern. Um die getroffenen Aussagen über das disaggregierte Verbrauchsverhalten im Rahmen der durchgeführten Querschnittsuntersuchungen zu fundieren und zu ergänzen, werden zum einen aggregierte statistische Größen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und zum anderen zusammenfassende Ergebnisse aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe früherer Erhebungen hinzugezogen

Wie der Private Verbrauch in Deutschland in der amtlichen Statistik gemessen wird, welche Haushalte in der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe befragt werden, auf welche Bevölkerungsteile sich die Messung des Privaten Verbrauchs im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bezieht und wie die Berechnungskonzepte in beiden Datenerhebungen ausgestaltet sind, damit beschäftigt sich das **1. Kapitel** dieser Arbeit. Da mit den zwei Datenerhebungen auch zwei unterschiedliche Sichtweisen, nämlich eine statische und eine dynamische, verbunden sind, werden die unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten von Längsschnitts- und Querschnittsuntersuchungen erörtert. Diese Erörterungen stecken den Aussagegehalt der später durchgeführten Querschnittsuntersuchungen ab.

Bevor im Rahmen einer disaggregierten Haushaltsuntersuchung Bestimmungsgründe des Konsumverhaltens analysiert werden, erfolgt im **2. Kapitel** zunächst eine deskriptive Beschreibung der Entwicklung des Privaten Verbrauchs auf aggregiertem Niveau. Dazu dienen statistische Größen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechung. Zusätzlich werden zusammengefasste Größen aus der Einkommen- und Verbrauchsstichprobe aus mehreren Erhebungen genutzt. Dabei soll die Veränderung des Konsumverhaltens im früheren Bundesgebiet innerhalb der letzten dreißig Jahre nachgezeichnet werden sowie der Bedeutungswandel von Gütergruppen aufgezeigt werden.

Im **3. Kapitel** werden unterschiedliche theoretische Erklärungsansätze zum Konsumverhalten vorgestellt. Nach einer knappen Darstellung der mikroökonomischen Haushaltstheorie erfolgt eine Erörterung soziologischer Erklärungsansätze zum Konsumverhalten. Die unterschiedliche Gewichtung bei der Behandlung ökonomischer und soziologischer Erklärungsansätze scheint gerechtfertigt, da in dieser Arbeit sozio-kulturelle Bestimmungsfaktoren bei der Erklärung des Konsumverhaltens einen breiteren Raum einnehmen.

Die disaggregierten Strukturuntersuchungen anhand des Individualdatensatzes der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993 beginnen im **4. Kapitel** unter dem Gesichtspunkt der Einkommensabhängigkeit der Nachfrage. Der Einfluss des Einkommens auf die Ausgabenhöhe wird für unterschiedliche Haushaltstypen und Güterarten mit Hilfe von Engelkurven untersucht. Mittels explorativer Analyse und Darstellungstechniken wird die Form und Gestalt der diese Beziehung beschreibenden Funktionen veranschaulicht. Diese Untersuchung erfolgt für Ausgaben und für Ausgaben*anteile*. Mit Hilfe der Einkommenselastizität können Richtung und Ausmaß der Ausgabenveränderung bei einer Einkommensvariation angegeben werden. Die Einkommenselastizität wird in diesem Kapitel parametrisch berechnet und dient als ein erster Hinweis für die Stärke der Erklärungskraft des Einkommens bei Ausgabeentscheidungen.

In soziologischen Erklärungsansätzen misst man, neben psychologischen Einflussfaktoren (Einstellungen, Motive, Werte), der Zugehörigkeit zu unterschiedlichen sozialen Gruppen eine große Bedeutung bei der Erklärung des Konsumverhaltens zu. Im **5. Kapitel** wird zunächst der Einfluss der sozialen Gruppe des näheren Umfelds von Konsumenten auf das Ausgabeverhalten untersucht. Als soziale Gruppe des näheren Umfelds wird die Familie betrachtet. Es wird empirisch analysiert, ob der Familienlebenszyklus einen Einfluss auf das Ausgabeverhalten unterschiedlicher Güter und Dienste besitzt. Anschließend wird im **6. Kapitel** der Einfluss der sozialen Gruppen des weiteren Umfelds von Konsumenten, die "Sozialstruktur", überprüft. Dabei wird zum einen der Ausstattungsgrad von langlebigen Gebrauchsgütern in Abhängigkeit der Sozialstruktur dargestellt. Zum zweiten wird untersucht, ob die Kaufwahrscheinlichkeit für langlebige Gebrauchsgüter von sozio-ökonomischen Größen (soziale Stellung, Ausbildungsabschluß, Gebietszugehörigkeit, Alter) abhängt.

Das **7. Kapitel** fasst die wichtigsten Ergebnisse dieser Arbeit zusammen.

1. Vorbemerkungen

Zunächst wird das Messkonzept für den Privaten Verbrauch in der amtlichen Statistik in Deutschland vorgestellt. Hierbei ist zwischen zwei Erhebungskonzepten zu unterscheiden. Dies ist zum einen die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, die statistische Größen über gesamtwirtschaftliche Aggregate liefert, und zum anderen die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe, die Daten von einzelnen Haushalten bereitstellt. Die Messkonzepte für den Privaten Verbrauch dieser beiden Datenquellen werden im folgenden gegenübergestellt. Dies ist notwendig, da Unterschiede bezüglich der in die Berechnung einbezogenen Haushalte sowie hinsichtlich der Berechnungskonzepte bestehen.

Da mit den zwei unterschiedlichen Datenquellen auch unterschiedliche Analysemöglichkeiten verbunden sind, wird am Ende dieses Kapitels auf die Interpretationsunterschiede zwischen Längsschnitts- und Querschnittsanalysen eingegangen.

1.1. Definition und Messung des Privaten Verbrauchs in der amtlichen Statistik

Um eine empirische Untersuchung über das Konsumverhalten privater Haushalte durchzuführen, steht am Beginn der Arbeit die Frage nach der Operationalisierung dessen, was statistisch erhoben wird und wie gemessen wird. Dabei ist zunächst zu klären, welche Bedeutung der Konsumbegriff im Sinne einer ökonomischen (idealtypischen) Sichtweise hat. Demgegenüber steht die adäquate Umsetzung dieser Sichtweise in eine empirisch Messbare. Die statistische Operationalisierung des Begriffs ist für die Interpretation des jeweiligen Untersuchungsziels von Bedeutung.

In einer im ökonomischen Sinne umfassenden Sichtweise kann der Private Verbrauch definiert werden als:

"... der Verbrauch nicht-dauerhafter Konsumgüter, die Nutzung dauerhafter Konsumgüter und die Inanspruchnahme von Dienstleistungen der privaten Haushalte innerhalb einer Periode".[1]

Im Rahmen dieser umfassenden Verbrauchsdefinition wird auf die Erfassung des "letzten Verbrauchs" der Haushalte abgestellt. Verbrauch bedeutet dann die Umsetzung der gekauften Waren und Dienstleistungen im Haushalt zum Zwecke der Bedürfnisbefriedigung innerhalb einer Periode. Das beinhaltet die korrekte Erfassung der Nutzung von langlebigen Gebrauchsgütern, die Berücksichtigung von Veränderungen der Vorratshaltung von Haushalten sowie

die Aufnahme haushaltswirtschaftlicher Eigenproduktion und nicht zuletzt die Zurechnung der vom Staat der Allgemeinheit zu Verfügung gestellten unentgeltlichen Leistungen (Bildung, Kultur, Gesundheitsleistungen).

Für die statistische Erfassung des Privaten Verbrauchs ergeben sich bei dieser Definition allerdings erhebliche Messprobleme: Viele Leistungen, die der Staat den privaten Haushalten zur Verfügung stellt und die auch von diesen konsumiert werden, können ihnen, der fehlenden Ausgaben wegen, nicht zugerechnet werden. Die Nutzung langlebiger Gebrauchsgüter (Kühlschrank, Auto usw.) erstreckt sich in der Regel über mehrere Perioden. Hierbei entsteht das Problem die Abschreibung dieser Güter periodengerecht zu ermitteln und zuzuordnen. Die Berücksichtigung von Vorratshaltungen innerhalb des Haushalts ist ebensowenig wie der Wert der Haushaltsproduktion statistisch erfassbar. Für die statistische Erfassung des Verbrauchs ausschlaggebend ist daher nicht der letzte Verbrauch der Haushalte zum Zwecke ihrer Bedürfnisbefriedigung, sondern die über den Markt zustandegekommene Kaufhandlung. Es ist also zwischen dem Kauf (Ausgaben) und dem tatsächlichen Verbrauch (Konsum) zu unterscheiden. Nach diesem, für die statistische Erfassung relevantem Kriterium, werden die Käufe unabhängig vom Zeitpunkt des tatsächlichen Konsums mit dem Preis erfaßt, mit dem sie von den Haushalten gekauft werden. Dies ist das sogenannte *Marktentnahmekonzept.*

In einer ersten Definition lässt sich der Private Verbrauch im statistischen Sinne folgendermaßen umschreiben:

"Als "Privater Verbrauch" gelten die Waren- und Dienstleistungskäufe der inländischen privaten Haushalte für Konsumzwecke, dazu rechnen auch unterstellte Käufe für den Eigenverbrauch und für gewisse Sachleistungen." [2]

Der Private Verbrauch, wie er vom Statistischen Bundesamt ermittelt wird, bezieht sich folglich nur auf die *Käufe* der privaten Haushalte für Konsumzwecke. Hier gibt es allerdings gewisse Einschränkungen, die nachfolgend noch eingehender erläutert werden.

Die verwendete Datenbasis dieser Arbeit ist die offizielle Statistik des Statistischen Bundesamts. Für die Analyse gesamtwirtschaftlicher Aspekte werden Daten aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, für detailliertere, die einzelnen privaten Haushalte betreffende Fragen werden die Daten aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe genutzt.[3]

---

1 Vgl. Westphal, U. (1994), S.128 ff.

2 Vgl. Fürst, G. (1978), S. 11.

3 Neben der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe gibt es noch eine weitere statistische Erhebung (Wirtschaftsrechnungen), die direkt die privaten Haushalte nach ihren Budgets befragt. Die Wirtschaftsrechnungen sollen in dieser Untersuchung jedoch nicht betrachtet werden. Für eine Darstellung vgl. Kunz, D./Euler, M. (1972) oder Chlumsky, J./Ehling, M. (1997).

1.1.1. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

Gesamtwirtschaftlich erfolgt der Nachweis des Privaten Verbrauchs in Deutschland im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (kurz: VGR). Die VGR ermöglicht ein quantitatives Abbild des ökonomischen Geschehens einer Volkswirtschaft innerhalb einer abgeschlossenen Periode. Kernstück der VGR ist die Frage nach der Entstehung, Verwendung und Verteilung des Sozialprodukts. Die Verwendung des Sozialprodukts wird untergliedert in den letzten Verbrauch, die Investitionen und den Außenbeitrag. Der letzte Verbrauch unterteilt sich in Privaten Verbrauch und Staatsverbrauch.[4] Als Privaten Verbrauch versteht man hierbei die *Käufe der inländischen privaten Haushalte von Waren und Dienstleistungen für Konsumzwecke und den Eigenverbrauch der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck.*[5]

Der Private Verbrauch ist zum einen zum Zwecke der Inlandsproduktberechnung und zum anderen als eigenständiges Aggregat, beispielsweise als Käufe der privaten Haushalte nach Verwendungszwecken, nach Gütergruppen, nach der Dauerhaftigkeit der Güter und nach Lieferbereichen von Bedeutung. Der Private Verbrauch wird nach dem Inländer- und dem Inlandskonzept in konstanten und in jeweiligen Preisen nachgewiesen. Die Berechnung in konstanten Preisen erfolgt, indem der Private Verbrauch nach Verwendungszwecken möglichst tief nach Gütergruppen aufgegliedert und durch die entsprechenden Teilindices aus dem Preisindex für die Lebenshaltung dividiert wird.[6]

Angemerkt sei hier der Vollständigkeit halber noch, dass es im Zusammenhang mit der Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung 1999, die im Rahmen des Übergangs auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 1995) durchgeführt wird, konzeptionelle Änderungen im Ausweis des Privaten Verbrauchs geben wird. Danach wird künftig beim letzten Verbrauch unterschieden zwischen dem *Ausgaben-* und dem *Verbrauchskonzept*. Nach dem Ausgabenkonzept werden die sozialen Sachtransfers in dem Sektor nachgewiesen, der für sie gezahlt hat. Sie zählen damit zu den Konsumausgaben des Staates. Entsprechend werden beim Verbrauchskonzept die sozialen Sachtransfers bei den tatsächlichen Verbrauchern, sprich den privaten Haushalten, ausgewiesen. Damit zusammenhängend werden auch neue Begriffe eingeführt. Die bisherigen Begriffe Privater Verbrauch und Staatsverbrauch werden zukünftig durch die Konsumausgaben, mit Ergänzung des entsprechenden Sektors, ersetzt und kennzeichnen das Ausgabenkonzept. Bezüglich des Verbrauchskonzepts wird der Individualkonsum und der Kollektivkonsum unterschieden. Der

---

4 Vgl. Brümmerhoff, D./Lützel, H. (1994), S. 416 und 413.

5 Vgl. Statistisches Bundesamt (1997b), S. 49

6 Bei dieser Art indirekter Deflationierung ("Verpaaschung") wird möglichst tief, weiter als bis zu den Zweistellern der SEA 83, aufgegliedert. Vgl. auch Neubauer, W. (1996), S. 112.

Kollektivkonsum kennzeichnet den Konsum des Staates nach dem Verbrauchskonzept (Staatsverbrauch abzüglich Sachleistungen des Staates). Die Konsumausgaben der privaten Haushalte (Ausgabenkonzept), die sozialen Sachtransfers und alle Konsumausgaben der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck ergeben zusammen den Individualkonsum.[7]

1.1.1.1. Zugrundeliegende Bevölkerung

Die für die Erfassung des Privaten Verbrauchs relevante Bevölkerungsgruppe sind die privaten Haushalte sowie die Organisationen ohne Erwerbszweck. Die privaten Haushalte bilden die sogenannte Wohnbevölkerung Deutschlands. Es handelt sich hierbei um diejenigen Haushalte, die ihren ständigen Wohnsitz in Deutschland haben. Im Sektor private Haushalte sind sämtliche Ein- und Mehrpersonenhaushalte sowie Personen in Gemeinschaftsunterkünften erfaßt.[8] Die privaten Organisationen ohne Erwebszweck werden im Kontensystem der VGR dem Sektor der privaten Haushalte zugerechnet. Hierbei handelt es sich um Organisationen, deren Leistungen vorwiegend den privaten Haushalten dienen, und die sich im wesentlichen aus freiwilligen Zahlungen von privaten Haushalten finanzieren (z. B. Kirchen, karitative Einrichtungen, Parteien, Gewerkschaften, Vereine). Zum Privaten Verbrauch wird zum einen der Eigenverbrauch dieser Organisationen gerechnet. Dazu zählt der Teil der Produktionsleistung dieser Organisationen, der nicht an den Staat oder den privaten Haushalten verkauft wird.[9] Desweiteren kaufen die privaten Haushalte bestimmte Leistungen dieser Organisationen, die ebenfalls in die Summe der Käufe für den Privaten Verbrauch eingehen. Dazu zählen beispielsweise Leistungen der Krankenhäuser oder Heime, die den privaten Haushalten unmittelbar in Rechnung gestellt werden.[10]

1.1.1.2. Verwendeter Konsumbegriff

Der für die Messung des Privaten Verbrauchs relevante statistische Konsumbegriff weicht von einem umfassenden, nicht nur auf den Kauf, sondern auch auf die Nutzung von Gütern bezogenem Konsumbegriff ab. Grundlage für die Berechnung bildet das sogenannte *Marktentnahmekonzept*. Demnach werden nur solche Käufe in die Berechnung des Verbrauchs einbezogen, die über den Markt getätigt werden und für die eine Wertangabe in Geldeinheiten vorliegt. Hiervon gibt es jedoch Ausnahmen: Ebenfalls in den Privaten Verbrauch einbezogen werden bestimmte *unterstellte Käufe*. Hierzu zählt der Wert der Nutzung von Eigentümer-

---

7 Vgl. hierzu Eurostat (1996), S. 55-58 und auch Hartman, N. (1999), S. 257-268.
8 Vgl. Brümmerhof, D./Lützel, H. (1994), S. 281.
9 Dieser Teil wird errechnet aus der Differenz zwischen der Produktionsleistung dieses Sektors und den Verkäufen an die übrigen Sektoren. Vgl. auch Hartmann, N. (1976).
10 Vgl. Eichmann, W. (1978), S. 55-76.

wohnungen, der Eigenverbrauch der Unternehmer, Deputate der Arbeitnehmer sowie Aufwendungen für die Verpflegung und Bekleidung der Bundeswehr. Bei den unterstellten Käufen kommt keine Markttransaktion zustande, sie zählen jedoch trotzdem zum Privaten Verbrauch der Haushalte.[11]

Trotzt des Ziels einer möglichst umfassenden Darstellung aller Ausgaben für den Privaten Verbrauch, werden bestimmte Größen, teils aus erhebungstechnischen Gründen, teils aus Abgrenzungsproblemen, nicht in die Berechnung miteinbezogen. Es handelt sich hierbei um die folgenden Positionen:[12]

- Ausgaben der Unternehmer und Arbeitnehmer auf Geschäftsreisen. Diese Ausgaben werden den Vorleistungen der Unternehmen oder des Staats zugerechnet.
- Alle Aufwendungen, die der Wohnungsvermietung zuzurechnen sind, wie Aufwendungen der Eigentümer von Mietwohnungen und Eigenheimen, für Reparaturen und Instandhaltung sowie sämtliche Grundstücks-, Wohnungs- und Gebäudekäufe. Die Wohnungsvermietung wird als unternehmerische Tätigkeit angesehen und zu den Anlageinvestitionen bzw. Vorleistungen des Unternehmenssektors gezählt. Nur Schönheitsreparaturen zu Lasten des Mieters sind Bestandteil des Privaten Verbrauchs.
- Aufwendungen der Sozialversicherung und der Sozialhilfe für Medikamente, Arzt- oder Krankenhausleistungen sowie Leistungen des Staates, die den Privaten unentgeltlich zur Verfügung gestellt werden. Diese Positionen werden den Vorleistungen des Staates zugerechnet.
- Käufe der privaten Haushalte untereinander. Hier wird davon ausgegangen, dass sich Käufe und Verkäufe der Haushalte untereinander gesamtwirtschaftlich saldieren.
- Die im Haushalt produzierten Güter für den Eigenverbrauch. Sämtliche Leistungen die im Rahmen der Haushaltsproduktion entstehen, zählen nicht zum Privaten Verbrauch. Die Beschäftigung einer Haushaltshilfe fließt jedoch in die Berechnung mit ein und trägt zur Erhöhung des Privaten Verbauchs bei.
- Wertpapierkäufe werden im Rahmen der Finanzierungsrechnung nachgewiesen. Sie sind Teil der Geldvermögensbildung.

Von den Prämien der privaten Haushalte an private Versicherungsunternehmen wird gedanklich unterschieden zwischen einem Entgelt für Verwaltungsdienstleistungen und einer Einkommensübertragung. Zum Privaten Verbrauch zählt nur das Dienstleistungsentgelt für die Versicherungsunternehmen, gleiches gilt für die Ausgaben für Lotto, Toto ect.

---

[11] Vgl. Statistisches Bundesamt (1997b), S. 49- 50.

[12] Vgl. Statistisches Bundesamt (1997b). Hierbei ist zu beachten, dass es sich um das alte System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung handelt.

1.1.1.3. Berechnungskonzept

Die Berechnung des Privaten Verbrauchs kann prinzipiell entweder über Befragung der Haushalte über ihre Käufe, oder anhand der Angaben der Lieferanten über ihre Umsätze mit den privaten Haushalten erfolgen. Für die Berechnung des Privaten Verbrauchs in der VGR verfolgt das Statistische Bundesamt die zweite Variante. Nicht zuletzt aus dem Grund, weil für die wichtigsten Lieferbereiche eine bessere statistische Datenbasis vorliegt und die Ergebnisse aus Unternehmensbefragungen im allgemeinen zuverlässiger eingeschätzt werden als Haushaltsbefragungen.[13] Eine direkte Berechnung des Verbrauchs bei den Haushalten würde zudem den Verbrauch der Organisationen ohne Erwerbszweck nicht beinhalten. Das so errechnete Aggregat würde daher nur die Käufe der inländischen privaten Haushalte widerspiegeln.

Die konkrete Berechnung des Privaten Verbrauchs erfolgt über die Angabe der Lieferanten (Einzelhandel, Handwerk, Wohnungsvermietung, Dienstleistungsunternehmen usw.) über ihre Umsätze mit den privaten Haushalten. Durch die Schätzung der Umsatzanteile, die mit den privaten Haushalten getätigt wurden (Absatzquoten)[14], gelangt man zu den *Käufen der privaten Haushalte im Inland nach Lieferbereichen.* Durch die Ermittlung des Saldos zwischen dem Verbrauch von Inländern in der übrigen Welt und den Verbrauch von Gebietsfremden im Inland und unter Hinzurechnung des Eigenverbrauchs der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck erhält man den *Privaten Verbrauch nach Lieferbereichen (Inländerkonzept).*[15]

Übersicht 1.1.: Berechnungsschema des Privaten Verbrauchs

Käufe der privaten Haushalte im Inland *(durch Angaben der Umsätze der Lieferanten)*
- \- Privater Verbrauch Gebietsfremder im Inland
- \+ Privater Verbrauch von Inländern im Ausland
- \+ Eigenverbrauch der privaten Org.o.Erwerbszweck
- = ***Privater Verbrauch nach Lieferbereichen (Inländerkonzept)***

Aufteilung nach Verwendungszwecken entsprechend SEA 1983

↓

Käufe der privaten Haushalte im Inland nach Verwendungszwecke

[13] Vgl. Burghardt, M. (1996), S. 267.
[14] Für die genaue Bestimmung der Absatzquoten in den einzelnen Lieferbereichen siehe Statistisches Bundesamt (1992).
[15] Vgl. Bolleyer, R./Burghardt, M. (1994), S. 299-305.

Den *Privaten Verbrauch nach Verwendungszwecken* erhält man, indem die Verkäufe an die privaten Haushalte, entsprechend der Systematik der Einnahmen und Ausgaben der privaten Haushalte (kurz: SEA 1983)[16], nach Verwendungszwecken aufgeteilt werden. Für die meisten Lieferbereiche ist eine relativ gute Zuordnung zu einem Verwendungszweck möglich, da durch eine tiefe Untergliederung der einzelnen Lieferbereiche deren Umsatz relativ homogen ist. Insgesamt werden rund 350 Lieferbereiche unterschieden, die um neun Sonderrechnungen für bestimmte Güter (Mieten, Kraftfahrzeuge, Energie, Tabakwaren) ergänzt werden. Zu beachten ist, dass die Gliederung des Privaten Verbrauchs nach Verwendungszwecken sich nicht auf den gesamten Verbrauch, wie er zur Sozialproduktsrechnung herangezogen wird, bezieht, sondern nur auf die Käufe der privaten Haushalte im Inland.

1.1.2. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe

Die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (kurz: EVS) ist, neben den Wirtschaftsrechnungen, in der amtlichen Statistik in Deutschland ein Instrument zur Untersuchung der wirtschaftlichen Situation privater Haushalte unterschiedlicher Bevölkerungsgruppen.[17] Die teilnehmenden Haushalte werden dabei direkt nach ihren Einnahmen und Ausgaben befragt. Neben der Erfassung sämtlicher Einnahmen und Ausgaben werden ferner eine Vielzahl sozio-ökonomischer Faktoren der beteiligten Haushalte erfasst (Familienstand, Alter, Beruf, Anzahl der Kinder ect.).

Für die Einteilung der Haushalte nach sozio-ökonomischen Merkmalen wird eine bestimmte Haushaltsklassifikation zugrunde gelegt. In der empirischen Sozialforschung gibt es unterschiedliche Haushaltsklassifikationen, die sich nach Erhebungszweck und Untersuchungsziel voneinander unterscheiden.[18] Eine Klassifikation von Haushalten ist immer dann notwendig, wenn nicht nur Angaben über Aggregate für alle Haushalte (z.B. Privater Verbrauch, Verfügbares Einkommen) von Interesse sind, sondern das unterschiedliche Verhalten von Haushalten interessiert. Unterschiedliche Haushalte werden aufgrund bestimmter Merkmale so zu ausgewählten Haushaltstypen zusammengefasst. Die vom Statistischen Bundesamt verwendete Klassifikation orientiert sich größtenteils an einem demographischen Bezugsrahmen. Das bedeutet, dass Haushalte nach den Merkmalen soziale Stellung, Haushaltstyp, Anzahl oder Alter einzelner Haushaltsmitglieder und dem Familienstand klassifiziert werden. Ein weiteres, ökonomisch orientiertes Klassifikationsmerkmal, das von der amtlichen Statistik verwendet wird, ist das Haushaltseinkommen. Der demographische Bezugsrahmen des Statistischen

---

[16] Vgl. Statistisches Bundesamt (1983).
[17] Vgl. Euler, M. (1992), S.463-469.
[18] Vgl. hierzu Galler, H./Ott, N. (1993a), S.151 ff.

Bundesamts ist später in dieser Arbeit für die disaggregierten Untersuchungen des Konsumverhaltens von Haushalten anhand der EVS auch der relevante. Für Haushaltsbefragungen, die im Rahmen der empirischen Sozialforschung erhoben werden (z.B. ALLBUS[19]), werden z.T. alternative Haushaltsklassifikationen verwendet, die jedoch eng an den demographischen Bezugsrahmen der amtlichen Statistik anknüpfen. Spezielle, im Rahmen der Konsumforschung verwendete Haushaltsklassifikationen, beziehen sich häufig auf einzelne Personen. Haushaltsmerkmale dienen dann als Hintergrundvariable. Daneben werden psychologische Faktoren (Motive, Einstellungen, Werte) bei der Bildung von Konsumententypologien verwendet.

Durch die Befragung individueller Haushalte im Rahmen der EVS besteht die Möglichkeit, tiefgreifende Informationen über das Einnahme- und Ausgabeverhalten der Haushalte in unterschiedlicher sozio-ökonomischer Aufgliederung zu erhalten. So können z.B. detaillierte Angaben über das Nachfrageverhalten und das Versorgungsniveau bestimmter Bevölkerungsgruppen gemacht werden.

Zum Zwecke der Inlandsproduktberechnung eignet sich die EVS nicht, da sie nur alle fünf Jahre durchgeführt wird und ihre Ergebnisse erst nach erheblicher Verspätung vorliegen. Ferner sind bestimmte Haushalte ganz aus der Erhebung ausgeschlossen (siehe hierzu den nächsten Abschnitt).

Die EVS des Jahres 1993 ist die erste Stichprobe, die in faktisch anonymisierter Form für Zwecke der wissenschaftlichen Forschung in praktikabler Form an externe Nutzer weitergegeben wurde. Ein Großteil dieser Arbeit verwendet diesen Datensatz. Der anonymisierte Mikrodatensatz umfaßt 40.230 Haushalte. Dies entspricht in etwa 80 % der ursprünglichen EVS des Jahes 1993. Der überlassene Datensatz beinhaltet Angaben deutscher und ausländischer Haushalte aus der Jahresrechnung, dem Grundinterview und dem Schlußinterview.[20] Die faktische Anonymität der Einzelangaben soll sicherstellen, dass die überlassenen Daten nur mit einem prohibitiv großen Aufwand an Zeit, Kosten und Arbeitskraft den individuellen privaten Haushalten, falls in der Stichprobe enthalten, zugeordnet werden können. Dazu sind u.a. ne-

---

[19] Die Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialforschung (ALLBUS) wird vom Zentralarchiv für empirische Sozialforschung (ZA) und dem Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA) gemeinsam alle zwei Jahre erhoben.

[20] In der Jahresrechnung schreiben die Haushalte monatlich sämtlichen Einnahmen und Ausgaben in die sogenannten Haushaltsbücher. Diese werden ergänzt um den Feinanschreibungsmonat, in dem sämtliche getätigten Ausgaben erfasst werden. Im Grundinterview sind Angaben über die Haushaltszusammensetzung, über sozio-ökonomische Merkmale, über die Ausstattung mit langlebigen Gebrauchsgütern sowie über die Wohnverhältnisse erfasst. Das Schlußinterview liefert schwerpunktmäßig Angaben über die Vermögensverhältnisse, über ausgewählte Transferzahlungen und über die wirtschafltiche Lage. Vgl. hierzu Statistisches Bundesamt (1997a).

ben der zufälligen Stichprobenreduktion (Ziehung einer Substichprobe) Merkmalsvergröberungen bei den Regionalangaben als auch bei den Merkmalen der sozio-ökonomischen Größen sowie der Einnahmen und Ausgabenbeträge vorgenommen worden.[21]

Die Repräsentativität in der EVS wird über ein Quotenverfahren gewährleitet. In dieser Arbeit werden die im Rahmen des vom Statistischen Bundesamts überlassenen Mikrodaten berechneten Hochrechnungsfaktoren verwendet.

1.1.2.1. Zugrundeliegende Bevölkerung

Die Darstellungseinheit in der EVS sind die privaten Haushalte als wirtschaftliche Einheit. Erfasst werden solche Personen die einkommens- und verbrauchsmäßig zusammengehören. Der für die EVS relevante Haushaltsbegriff beinhaltet eine Person oder eine Gruppe von verwandten oder persönlich verbundenen Personen, die über ein oder mehrere Einkommen verfügen und sich im Rahmen einer gemeinsamen Haushaltsführung versorgen.[22]

Nach Möglichkeit sollen Haushalte aller Größen, sozialer Schichten und Einkommensgruppen in die Befragung einbezogen werden. Das Ziel der EVS ist es, ein möglichst umfassendes Bild des Einnahmen- und Ausgabenverhaltens aller deutschen Haushalte zu geben. 0,3 Prozent aller privaten Haushalte dürfen laut Gesetz über ihre Einnahmen und Ausgaben befragt werden. Die Rechtsgrundlage wurde 1961 mit dem Gesetz über die Wirtschaftsrechnungen privater Haushalte (BGBI. I S.18) geschaffen und zum letzten mal geändert durch Artikel 10 des Gesetzes vom 14. März 1980 (BGBI. I S.294).[23] Erstmalig durchgeführt wurde die EVS 1962/63, die zweite Erhebung fand 1969 statt und seit 1973 wird die Erhebung regelmäßig alle fünf Jahre (1978, 1983, 1988, 1993) durchgeführt. Die Beteiligung bei den jeweiligen Erhebungen fiel unterschiedlich aus, sie lag bei der letzten Erhebung 1993 bei ca. 56.000 Haushalten und somit deutlich unter der oben genannten Grenze. Einbezogen wurden Haushalte aller Größen, sozialer Schichten und Einkommensgruppen, mit Ausnahme der Haushalte mit besonders hohem Einkommen, Ausländerhaushalte sowie Haushalte in Anstalten. 1993 wurden Haushalte von Ausländern erstmalig in die Erhebung miteinbezogen.

Die Teilnahme an der EVS ist freiwillig, die Haushalte werden vom Statistischen Bundesamt bzw. den Landesämtern angeworben. Es handelt sich nicht um eine echte Zufallsstichprobe, die Grundlage bildet ein Quotenplan für die einzelnen Bundesländer. Um zu gewährleisten, dass die in der EVS enthaltenen Haushalte der sozio-ökonomischen Struktur aller

---

[21] Vgl. hierzu Helmcke, T./Knoche, P. (1992), S. 141-143.
[22] Vgl. Statistisches Bundesamt (1984), S. 26-28.
[23] Vgl. zu den folgenden Ausführungen den Methodenband zur Einkommens- und Verbrauchsstichprobe. Statistisches Bundesamt (1997a).

Haushalte in Deutschland entsprechen, wird ein "Erhebungssoll" vorgegeben. Dieses wird aus der jeweils letzten Erhebung des Mikrozensus abgeleitet, indem eine Schichtung der Haushalte für das Erhebungssoll vorgegeben wird. Schichtungsmerkmale sind die Haushaltsgröße, das monatliche Haushaltsnettoeinkommen und die soziale Stellung der Bezugsperson. Da die Teilnahmebereitschaft der jeweiligen Haushaltsgruppen unterschiedliche groß ist, werden die Ergebnisse der Stichprobe schichtenspezifisch auf die Gesamtzahl der Haushalte hochgerechnet. Die dazu nötigen Hochrechnungsfaktoren werden ebenfalls anhand des Mikrozensus berechnet.

Im folgenden sind einige Unterschiede bezüglich der in die Erhebung einbezogenen Haushalte und der Schwerpunktsetzung der einzelnen Erhebungen der EVS seit 1973 zusammengestellt:

Übersicht 1.2.: Vergleich unterschiedlicher Erhebungen der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe seit 1973

	nicht einbezogene Haushalte	***Schwerpunktbildung***	***Anzahl der beteiligten Haushalte***
EVS 1973	- Haushalte mit mehr als 15.000 DM monatlichem Haushaltseinkommen - Ausländerhaushalte - Haushalte in Anstalten	Erfassung der Aufwendungen für Ernährung (Angaben auch in Mengen), Mahlzeiten außer Haus	Erhebungssoll: 52.238 Grundinterview: 54.966 Jahresrechnung: 48.841 (89%)
EVS 1978	- Haushalte mit mehr als 20.000 DM monatlichem Haushaltseinkommen - Ausländerhaushalte - Haushalte in Anstalten	keine	Erhebungssoll: 54.922 Grundinterview: 54.544 Jahresrechnung: 47.899 (88%)
EVS 1983	- Haushalte mit mehr als 25.000 DM monatlichem Haushaltseinkommen - Ausländerhaushalte - Haushalte in Anstalten	Erfassung der Finanzierungsart langlebiger Gebrauchsgüter, detaillierte Angaben zur Wohnsituation	Erhebungssoll: 54.944 Grundinterview: 50.334 Jahresrechnung: 44.507 (88%)
EVS 1988	- Haushalte mit mehr als 25.000 DM monatlichem Haushaltseinkommen - Ausländerhaushalte - Haushalte in Anstalten	Erfragung der subjektiven Beurteilung der ökonomischen Situation des Haushalts	Erhebungssoll: 57.395 Grundinterview: 51.402 Jahresrechnung: 45.085 (88%)
EVS 1993	- Haushalte mit mehr als 35.000 DM monatlichem Haushaltseinkommen - Haushalte in Anstalten	keine	Erhebungssoll: 69.699 Grundinterview: 56.456 Jahresrechnung: 50.404 (89%)

Anmerkungen:

1.) Zu den Angaben der Jahre 1973 und 1978 vgl. Statistisches Bundesamt (1984), der Jahre 1983 und 1988 vgl. Statistisches Bundesamt (1994) und für das Jahr 1993 vgl. Statistisches Bundesamt (1997).

2.) Das Erhebungssoll gibt an, wieviel Haushalte in die Erhebung einbezogen werden sollen. Die Angaben zum Grundinterview geben an, wieviel Haushalte zu Beginn der Befragung teilgenommen haben und die Angaben zur Jahresrechnung geben die Anzahl der Haushalte an, die Angaben zu Einnahmen und Ausgaben über das gesamte Jahr hindurch gemacht haben. Die Prozentangabe liefert den Anteil der Haushalte, die bezogen auf das Grundinterview eine vollständige Jahresrechnung abgegeben haben. Für die Erhebung 1993 beziehen sich die Angaben auf Deutschland.

1.1.2.2. Verwendeter Konsumbegriff

Das Ziel der Erhebung ist die Erfassung sämtlicher Einnahmen und Ausgaben der privaten Haushalte in Deutschland zur Beurteilung der Einkommens- und Verbrauchssituation der Bevölkerung und ihrer unterschiedlichen Gruppen. Erhebungsmerkmale sind alle Einnahmen der Haushalte nach ihren Quellen und die Verwendung der Einnahmen für den Privaten Verbrauch, für Steuern und Abgaben, für Beiträge zur Sozialversicherung und zu privaten Versicherungen, Vermögensbildung und für sonstige Zwecke.[24]

Die Ausgaben der privaten Haushalte werden in der EVS, ebenso wie in der VGR, nach dem *Marktentnahmekonzept* ausgewiesen. D.h. es werden lediglich Käufe von Waren und Dienstleistungen sowie die sogenannten unterstellten Käufe[25] nachgewiesen, die über den "Markt" getätigt wurden. Die Marktentnahme ist nicht identisch mit dem letzten Verbrauch, da bestimmte unentgeltliche Leistungen nicht als Bestandteil des Privaten Verbrauchs betrachtet werden. Dabei handelt es sich um:[26]

- Die im Haushalt für den Eigenverbrauch erzeugten Waren und Dienstleistungen (Schönheitsreparaturen in der Wohnung, Gartenarbeit).
- Vom Staat (Sachzuwendungen in der Sozialhilfe, kostenlose Bereitstellung staatlicher Einrichtungen, Bildungs- und Ausbildungsstätten u.ä.) und
- den Unternehmen (unentgeltliche Aufnahme von Arbeitnehmer und deren Familienangehörige in betriebseigenen Kindergärten, Erholungsheimen, Bereitstellung von Dienstwagen ect.) unentgeltlich zur Verfügung gestellten Leistungen.
- Ebensowenig gehören die im Haushalt für den Eigenverbrauch erzeugten Waren und Dienstleistungen zum Privaten Verbrauch.

Wie im vorherigen Abschnitt bereits dargelegt wurde, wird auch im Rahmen der EVS als Privater Verbrauch die Käufe und unterstellten Käufe der inländischen privaten Haushalte verstanden; hierbei handelt es sich, ebensowenig wie in der Berechnung im Rahmen der VGR, nicht um den letzten Verbrauch (den Individualverbrauch) der Haushalte.

---

[24] Vgl. Statistisches Bundesamt (1997a), S. 24-25.

[25] Es handelt sich hierbei um Sachentnahmen aus dem eigenen Betrieb, Deputate, unterstellter Mietwert für Eigentumswohnungen/Haus.

[26] Vgl. Euler, M. (1987), S. 499-507.

1.1.2.3. Berechnungskonzept

Die Erfassung des Verbrauchs erfolgt in der EVS direkt bei den Verbrauchern anhand von Haushaltsbüchern. Die Haushalte schreiben darin während der Berichtsperiode ihre Ausgaben detailliert auf. Die Anschreibungsperiode dauert ein Kalenderjahr, mit dem Grundinterview zu Beginn und dem Schlußinterview am Ende des Jahres. Angaben über die Einnahmen und Ausgaben werden durch die Haushalte in Haushaltsbüchern erfaßt, wobei die Einnahmen während des gesamten Jahres, die Ausgaben in detaillierter Form nur in einem Monat (Feinanschreibungsmonat), erfaßt werden. Während der verbleibenden elf Monate erfolgt die Erfassung der Ausgaben nur für ausgewählte Aufwendungen.[27]

Die von den Haushalten während eines Jahres vorgenommenen Ausgaben setzten sich aus den folgenden drei Hauptgruppen zusammen:

1. *Aufwendungen für den Privaten Verbrauch*
   Hierzu gehören alle Käufe und unterstellten Käufe von Waren und Dienstleistungen der inländischen privaten Haushalte (ohne Haushalte von Ausländern und ohne die Bevölkerung in Anstalten). Es werden nur die Käufe für Verbrauchszwecke, nicht der tatsächliche Verbrauch der Haushalte betrachtet. Unberücksichtigt bleiben beispielsweise Vorratsveränderungen und Abschreibungen auf Gebrauchsgüter sowie der Verbrauch der im Haushalt erzeugten Waren und Dienste, der Verbrauch auf Geschäftskosten sowie der Verbrauch von Staatsleistungen (Gliederung nach SEA 1983).
2. *Geleistete Übertragungen*
   Übertragungen an den Staat (Steuern, pflicht- und freiwillige Beiträge zur Sozialversicherung), an Versicherungsunternehmen (private Krankenversicherung, Kfz-Versicherung), an private Organisationen ohne Erwerbszweck (Beiträge, Spenden) sowie an andere private Haushalte, Spieleinsätze, Geldstrafen und Bußgelder.
3. *Ausgaben für die Bildung von Vermögen sowie für die Rückzahlung von Schulden*
   Käufe von Sachvermögen (Kauf von Grundstücken, Gebäuden), Aufwendungen für die Bildung von Geldvermögen.

1.2. Längsschnitts- versus Querschnittsuntersuchung

Die soeben vorgestellten zwei statistischen Erhebungskonzepte basieren nicht auf einer völligen Übereinstimmung bei der Definition und Messung des Privaten Verbrauchs. Bevor diese Unterschiede in der Zusammenfassung zu diesem Kapitel nochmals kurz dargelegt werden,

---

[27] Vgl. Statistisches Bundesamt (1993), S. 10-14.

erfolgt zunächst eine Erläuterung der prinzipiellen Unterschiede von Längsschnitts- und Querschnittsuntersuchungen. Diese Überlegungen dienen dem Zweck, den Interpretationsrahmen für die in dieser Arbeit durchgeführten Querschnittsuntersuchungen abzustecken.

Die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe bietet in ihrer Eigenschaft als Querschnittserhebung ausgiebigere haushaltsspezifische Untersuchungsfelder als dies eine Zeitreihenerhebung mittels aggregierter Konsumdaten aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen tun kann. Daher ist es naheliegend, die grundsätzlichen Analysemöglichkeiten und den Aussagegehalt der Ergebnisse, die sich anhand von Querschnitts- und Längsschnittsuntersuchungen ergeben, eingehender zu betrachten. Da in einem Großteil dieser Arbeit reine Querschnittsuntersuchungen zur Erklärung der Bestimmungsgründe des Konsumverhaltens durchgeführt werden, beschäftigt sich insbesondere das 2. Kapitel eingehender mit der Entwicklung des Privaten Verbrauchs im Zeitablauf. Dies geschieht mittels einer deskriptiven Analyse der Niveau- und Strukturentwicklung des Verbauchs anhand von aggregierten Daten aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung sowie anhand von mehreren Erhebungen der EVS.

Für die empirische Konsumforschung bieten Untersuchungen auf Grundlage von Längsschnitts- und Querschnittserhebungen unterschiedliche Analysemöglichkeiten. Untersuchungen aufgrund von *Längsschnittsdaten* analysieren die Änderungen von Einflussgrößen auf das Konsumverhalten, die in einem bestimmten Zeitraum stattgefunden haben. Hierbei wird ein *dynamisches* Verhalten untersucht, welches mittels aggregierter volkswirtschaftlicher Konsumdaten oder von mehrjährigen Haushaltsrechnungen quantifiziert werden kann. *Querschnittsuntersuchungen* sind hingegen auf einen bestimmten Zeitpunkt bezogene *(statische)* Analysen, die dem Zweck dienen, einen Strukturvergleich zwischen Haushalten vorzunehmen. Haushalte können dadurch aufgrund ihrer Einkommens-, Verbrauchs- und Sozialstruktur untereinander verglichen werden, um nachfragerelevante Schlussfolgerungen ziehen zu können. Ein bekanntes Beispiel hierzu ist das sogenannte Engelsche Gesetz, welches aus einer Querschnittsuntersuchung abgeleitet wurde und besagt, dass der Anteil für Nahrungsmittelausgaben mit zunehmendem Einkommen zurückgeht. Die Daten von Querschnittsuntersuchungen werden aus Haushaltsbefragungen gewonnen, die Informationen über das Ausgabeverhalten einzelner Haushalte sowie über eine Vielzahl unterschiedlicher sozio-ökonomischer Haushaltscharakteristika liefern. In Deutschland werden diese Befragungen in einem zeitlichen Abstand von fünf Jahren durchgeführt (siehe Abschnitt 1.2.). Mit Längsschnittsuntersuchungen können in erster Linie Veränderungen des Konsumverhaltens aufgrund von Änderungen der Preise und des Einkommens analysiert werden, wohingegen bei (einmaligen) Querschnittsuntersuchungen aufgrund der statischen Betrachtungsweise Preisveränderungen

unberücksichtigt bleiben müssen. Der Vorteil von Querschnittsuntersuchungen liegt daher in erster Linie in einem Strukturvergleich der Haushalte.

Im folgenden werden die unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten von Längsschnitts- und Querschnittsuntersuchungen beschrieben, die sich aufgrund von Einkommens- und Preisveränderungen ergeben. Dabei wird unterschieden zwischen reinen Zeitreihenuntersuchungen mittels aggregierter Daten, einmaligen Querschnitts- und mehreren aufeinanderfolgenden Querschnittsuntersuchungen.

1.2.1. Auswirkungen von Einkommensänderungen

Die unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten von Längsschnitts- und Querschnittsuntersuchungen für die Erklärung des Konsumverhaltens aufgrund einer Veränderung des Einkommens, kann anschaulich anhand der kurzfristigen und langfristigen Konsumfunktion verdeutlicht werden.[28] Keynes postulierte in seinem fundamental-psychologischen Gesetz über das Konsumverhalten, dass die Haushalte bei einem Anstieg ihres Einkommens ihre Konsumausgaben zwar erhöhen, jedoch um weniger als das Einkommen zugenommen hat: Die marginale Konsumquote liegt demnach zwischen null und eins. Er vermutete weiterhin, dass die durchschnittliche Konsumquote mit steigendem Einkommen abnimmt. Daraufhin folgende empirische Untersuchungen mit Zeitreihendaten konnten diesen Zusammenhang allerdings nicht bestätigen. Kuznets fand in seiner Analyse heraus, dass langfristig die durchschnittliche und die marginale Konsumquote konstant sind. Langfristig werden also relativ konstante Teile des verfügbaren Einkommens für Konsum ausgegeben. Querschnittsuntersuchungen standen jedoch im Einklang mit der Keynes'schen Hypothese: Die Haushalte mit einem relativ hohem Einkommen gaben weniger für Konsum aus, als Haushalte mit niedrigem Einkommen.

Die aus einer Querschnittsuntersuchung stammende Konsumfunktion ist auf einem Zeitpunkt bezogen und veranschaulicht die Beziehung zwischen Konsum und Einkommen unterschiedlicher Einkommensklassen (kurzfristige Konsumfunktion). Wohingegen die Konsumfunktion aus einer Zeitreihenuntersuchung den Zusammenhang zwischen Einkommen und Konsumausgaben für einen längeren Zeitraum auf aggregiertem Niveau wiedergibt (langfristige Konsumfunktion).[29]

Eine Erklärung für die abweichenden empirischen Befunde liefert die relative Einkommenshypothese von Duesenberry. Die relative Einkommenshypothese geht davon aus, dass das Konsumverhalten der Haushalte interdependent ist und die Konsumbeziehungen über die

---

[28] Vgl. Evans, M. (1969), S. 13-19 und Ferber, R. (1973), S.1303-1308. Die hier verwendete Terminologie "langfristige", "kurzfristige" Konsumfunktion stammt von Ott, D. (1975).

Zeit irreversibel sind.[30] Die Haushalte richten ihr Konsumverhalten weniger an ihrer absoluten, als vielmehr an ihrer relativen Einkommensposition, d.h. an ihrer entsprechenden Position innerhalb der Einkommensverteilung aus. Je höher sich ein Haushalt innerhalb der Einkommensverteilung befindet, desto geringer ist der Anteil des verfügbaren Einkommens, der für konsumtive Zwecke ausgegeben wird. Dies steht im Einklang mit empirischen Befunden aus Querschnittsuntersuchungen. Veränderungen der relativen Einkommensposition gleichen sich innerhalb der Haushalte aus, so dass die durchschnittliche Konsumquote im Aggregat langfristig relativ konstant bleibt. Sinkt das Einkommen der Haushalte kurzfristig, werden sie versuchen, ihren in der Vergangenheit erreichten Konsumstandard, der ihrer sozialen Gruppe entspricht, auch in Zukunft aufrechtzuerhalten. Eine langfristig konstante Konsumquote resultiert dann, wenn die Einkommensverteilung über einen längeren Zeitraum hinweg relativ unverändert ist. Die durchschnittliche Konsumquote in Zeitreihen- und in Querschnittsbetrachtung wird im 2. Kapitel dieser Arbeit für Deutschland berechnet.

Um Aussagen über die Auswirkung von Einkommensänderungen, die zwischen zwei Querschnittsuntersuchungen stattgefunden haben, machen zu können, muss zunächst davon ausgegangen werden, dass diejenigen Haushalte, deren Einkommen sich erhöht hat, sich ebenso verhalten, wie diejenigen Haushalte, die in der Ausgangssituation über das entsprechende Einkommensniveau verfügten. Durch Gegenüberstellung der (realen) Ausgaben, können dann Unterschiede hinsichtlich der Einkommen-Konsumrelation (Engelkurven) unterschiedlicher Haushaltstypen zu verschiedenen Zeitpunkten untersucht und verglichen werden.[31] Weisen Engelkurven zweier Zeitpunkte unterschiedliche Niveaus auf, bedeutet dies eine Erhöhung der Ausgaben für das entsprechende Gut. Hat sich hingegen die Steigung der Engelkurven zwischen zwei Zeitpunkten geändert, kann das ein Anzeichen für eine erreichte Sättigung sein.[32] Wird zudem unterstellt, dass keine Relativpreisveränderung zwischen den betrachteten Güter(gruppen) stattgefunden hat, kann dies als ein Anzeichen dafür gewertet werden, dass sich die Präferenzen der Haushalte verändert haben. Mit der Frage der Einkommensabhängigkeit einzelner Gütergruppen einer Querschnittsuntersuchung beschäftigt sich das 4. Kapitel dieser Arbeit noch genauer.

Da im Rahmen von Querschnittsuntersuchungen zumeist eine Vielzahl haushaltscharakteristischer Merkmale zur Verfügung stehen, kann die Beziehung zwischen Einkommen und Aus-

---

[29] Vgl. Ott, D. (1975), S.59-66.

[30] Vgl. Evans, M. (1969), S. 18.

[31] Eine ältere deutsche Untersuchung hierzu stammt von Gollnick (1959). In dieser Studie werden Querschnittsuntersuchungen der Jahre 1927/8 und 1950/1 untersucht. Eine neuere Studie, die anhand mehrerer EVS-Erhebungen Einkommensverwendungsentscheidungen in Hinblick auf alters- und kohortenspezifische Aspekte analysiert, stammt von Fachinger, U. (1997).

gaben auch sehr differenziert für unterschiedliche Haushaltsgruppierungen analysiert werden. Eine derartige Strukturuntersuchung, die insbesondere die sozio-kulturellen Haushaltscharakteristika als Bestimmungsgrößen des Kaufverhaltens miteinbezieht, erfolgt in dieser Arbeit im 5. und 6. Kapitel.

1.2.2. Auswirkungen von Preisänderungen

Grundsätzlich ist zu unterscheiden, ob sich das Preisniveau oder einzelne Preise verändert haben. Bei einer Preisniveauveränderung, hat sich die Kaufkraft des Einkommens der Haushalte geändert. Die Änderung einzelner Preise verändert die relativen Preise und zieht häufig Substitutionsbeziehungen nach sich.

Bei einer einzigen Querschnittsuntersuchung spielen Preisänderungen aufgrund der statischen Betrachtungsweise naturgemäß keine Rolle. Bei einem Strukturvergleich von Querschnittsuntersuchungen zweier oder mehrerer Zeitpunkte können zunächst Änderungen des Preisniveaus durch Deflationierung eliminiert werden. Die deflationierten Preise können dann mit dem geänderten Kaufverhalten in Beziehung gesetzt werden. Etwaige Änderungen des Ausgabeverhaltens sind dann auf kaufkraftunabhängige Faktoren, wie z.B. auf Änderungen der Verbrauchsgewohnheiten oder auf Änderungen der relativen Preise zurückzuführen. Bei einer Veränderung der relativen Preise werden die Haushalte bestrebt sein, dass teurer gewordene Gut durch ein billigeres zu substituieren. Wenn es sich dabei um die Befriedigung ähnlicher Bedürfnisse handelt, wird diese Substitution innerhalb ein und derselben Gütergruppe vorgenommen werden, so dass die aufgetretene Preisänderung nur zu Verschiebungen der Nachfrage in einer Gütergruppe führt. Von Bedeutung dürfte es allerdings sein, ob es sich bei dem verteuerten Gut um ein notwendiges oder um ein Luxusgut handelt.[33]

Im Rahmen von Zeitreihenuntersuchungen modelliert man die entsprechende aggregierte Nachfragefunktion üblicherweise u.a. in Abhängigkeit von relativen Preisen. Damit können Aussagen über die Richtung und Stärke des Einflusses von Relativpreisverhältnissen getroffen werden. In makorökonomischen Konsumfunktionen kann als "relativer Preis" der Realzinssatz als eine erklärende Größe verwendet werden. Der Realzins beeinflußt die Entscheidung zwischen Konsum und der Ersparnisbildung.

---

[32] Vgl. Schmucker, H. (1966), S.372-377.
[33] Vgl. auch Schmucker, H. (1966), S. 372-377.

1.3. Zusammenfassung

Trotz einer weitgehenden Übereinstimmung der Definitionen, Konzepte und Systematik zwischen der EVS und der VGR, gibt es sowohl aus erhebungstechnischen, als auch aus methodischen Gründen keine völlige Übereinstimmung des Verbrauchskonzepts beider Erhebungen.[34] Aus Gründen der Übersicht seien diese Unterschiede nochmals kurz zusammengefasst: Betragsmäßig am wichtigsten dürften die Unterschiede bei der Behandlung der Fragen des Wohnungs- und Hauseigentums sein. In der VGR werden alle diesbezüglichen Fragen (Kauf von Wohneigentum, Aufwendungen zu Instandhaltung ect.) dem Unternehmenssektor verbucht. In der EVS werden Käufe von Häusern und Wohnungen sowie Ausgaben für Ein- und Ausbau von Wohneigentum unter den Ausgaben als Sachvermögensbildung (und somit als Ersparnis) nachgewiesen. Versicherungsprämien und Bankgebühren einschließlich der Verwaltungskosten, die systematisch zum Privaten Verbrauch gehören, werden in der EVS unter den sonstigen Ausgaben nachgewiesen. Der Mietwert für die eigenen Garagen und Gärten wird in der EVS nicht ermittelt. Käufe von Waren und Dienstleistungen anderer privater Haushalte werden im Rahmen der EVS nachgewiesen, in der VGR saldieren sich diese Transaktionen (z.B. von Privatanbietern erworbene Gebrauchtwagen, gezahlte Untermieten). Vom Privaten Verbrauch ausgeschlossen ist auch der Eigenverbrauch privater Organisationen ohne Erwerbszweck, der aus eigenen Mitteln finanzierte Verbrauch der in Anstalten lebenden Personen, der Private Verbrauch der Ausländerhaushalte (bis 1993) sowie der Haushalte mit hohem Einkommen. Die Ausgaben für den Privaten Verbrauch, wie sie im Rahmen der EVS berechnet werden, beziehen sich also auf die *Käufe der deutschen privaten Haushalte ohne die in Anstalten lebende Bevölkerung und ohne die Haushalte mit hohem Einkommen.*

Im folgenden Kapitel wird die Entwicklung des Privaten Verbrauchs mit den soeben besprochenen zwei Erhebungskonzepten nachgezeichnet. Dabei sind die erwähnten meßtechnischen Unterschiede bei der Interpretation der Ergebnisse zu beachten.

Die zum Schluss dieses ersten Kapitels gemachten Ausführungen zu Analysemöglichkeiten und Aussagegehalt von Längsschnitts- und Querschnittserhebungen stecken den interpretatorischen Rahmen der später durchgeführten Querschnittsuntersuchungen ab. Das bedeutet, die in den Kapiteln vier bis sechs durchgeführten empirischen Untersuchungen aufgrund einer Querschnittserhebung, liefern Erkenntnisse über strukturelle Konsumunterschiede zwischen Haushalten eines Zeitpunkts.

---

[34] Vgl. in diesem Zusammenhang auch Slesnick, D. (1992) und (1998), wo der Autor eine Vergleichsrechnung zweier statistischer Berechnungskonzepte (*National Income and Product Accounts* und *Consumer Expenditure Surveys*) des Privaten Verbrauchs für die USA durchführt, und für das Jahr 1989 eine Differenz von gut 40% zwischen den entsprechenden Nachweisquellen ermittelt.

2. Die Entwicklung des Privaten Verbrauchs in Deutschland

Die private Nachfrage nach Konsumgütern ist bei weitem die größte Komponente der gesamtwirtschaftlichen Endnachfrage. Die Entwicklung des Niveaus des Privaten Verbrauchs sowie die der Anteile vom Einkommen, die für konsumtive Zwecke verwendet werden, wie auch etwaige Veränderungen in der Zusammensetzung des Gesamtaggregates "Privater Verbrauch", sind in konsumpolitischer Hinsicht von großem Interesse und werden in diesem Kapitel deskriptiv dargestellt.

Es ist anzunehmen, dass sich die Bedürfnisse der Verbraucher innerhalb der letzten dreissig Jahre erheblich verändert haben. Auf einigen Märkten kann es zu Sättigungserscheinungen gekommen sein, während in anderen Konsumbereichen Produktinnovationen neue Bedürfnisse entstehen ließen. Zudem ist das insgesamt gestiegene Wohlstandsniveau der Bevölkerung von Bedeutung. Waren es zu Beginn der sechziger Jahre die typischen Güter wie Autos, Waschmaschinen oder Kühlschränke, die einen bestimmten Wohlstandsstatus widerspiegelten, so sind dies heutzutage z.B. Urlaubsreisen oder ein Zweitwagen.[35] Diese Entwicklungen dürften zu Strukturverschiebungen innerhalb des Gesamtaggregats "Privater Verbrauch" geführt haben. Dieser Hypothese wird u.a. im folgenden nachgegangen.

Die Beschreibung der Konsumentwicklung erfolgt in diesem Kapitel mittels zweier unterschiedlicher Blickrichtungen und anhand zweier Datenquellen. Zunächst werden die Niveauveränderungen des Gesamtaggregates "Privater Verbrauch" dargestellt. Dabei wird auch auf die Entwicklung der Konsumquote, einmal berechnet aus Zeitreihendaten und ein anderes mal aus Querschnittsdaten, eingegangen. Im Anschluß daran liegt das Hauptaugenmerk in der Darstellung der Strukturveränderung innerhalb des Aggregates Privater Verbrauch. Die dabei möglicherweise festgestellten Güterstrukturverschiebungen dienen als ein Hinweis auf eine stattgefundene Veränderung des Konsumverhaltens in Deutschland.

Bei den empirischen Untersuchungen auf Grundlage der EVS werden zwei unterschiedliche Datenquellen herangezogen. Zum einen ist dies der Individualdatensatz der EVS 1993. Die daraus abgeleiteten Ergebnisse tragen als Datenquelle den Zusatz *EVS Datensatz 1993*. Zum anderen werden aggregierte Ergebnisse aus mehreren EVS Erhebungen vergangener Jahre aus publizierten Quellen des Statistischen Bundesamts benutzt. Diesen Berechnungen ist die *entsprechende Fachserie* als Datenquelle angefügt.

---

[35] Vgl. z.B. Anders, H.J. (1992), S. 56-70 und Andersen, A. (1999).

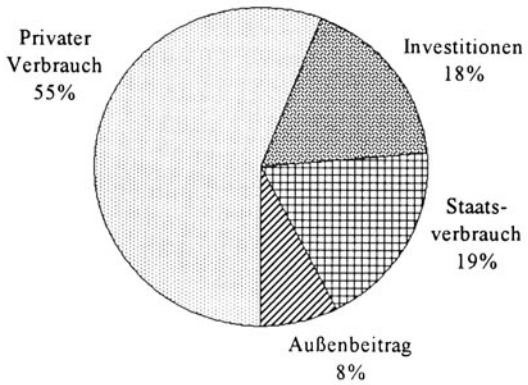
2.1. Die Entwicklung des Niveaus

Gut die Hälfte der Verwendung des Bruttoinlandsprodukts entfällt auf den Privaten Verbrauch. Die Konsumgüternachfrage trägt aufgrund dieser quantitativen Bedeutung erheblich zur Konjunkturbewegung bei. Im Gegensatz zu anderen gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregaten (z. B. Investitionen) weist der Private Verbrauch allerdings nur schwache und meist mit dem Bruttoinlandsprodukt gleichlaufende Schwankungen auf.[36] Zunächst wird die Entwicklung des Privaten Verbrauchs anhand aggregierter Daten der VGR beschrieben, daran anschließend erfolgt die entsprechende Darstellung mittels der EVS Daten.

2.1.1. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

Der Private Verbrauch ist mit über fünfzig Prozent (55 % im Jahr 1994) die größte Komponente der Verwendung des Bruttoinlandsprodukts. 18 % der letzten inländischen Verwendung entfielen im Jahr 1994 auf die Investitionen und 19 % auf den Staatsverbrauch. Zur Nachfrageseite des Bruttoinlandsprodukts gehört zudem noch der Außenbeitrag. Für das Jahr 1994 betrug dieser 8 % der Verwendung des Inlandsprodukts.

Abbildung 2.1.: Verwendung des Bruttoinlandsprodukts (in jeweiligen Preisen)
1994
(früheres Bundesgebiet)

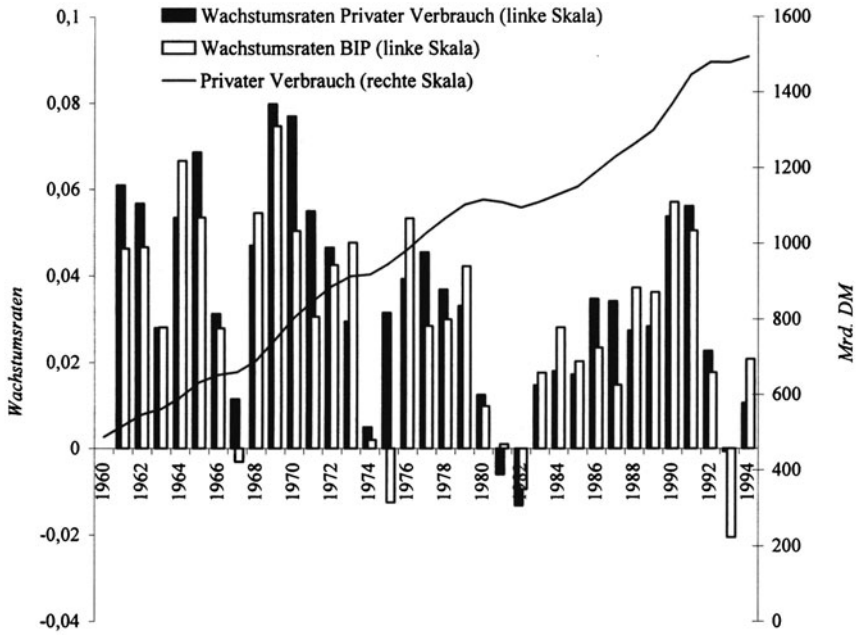


Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Zeitreihenservice, Segment 1481

[36] Vgl. Tichy, G. (1994), S.81 ff.

Die Entwicklung des Privaten Verbrauchs von 1960 bis 1994 sowie seine Wachstumsraten und die des Bruttoinlandsprodukts sind in der folgenden Abbildung 2.2. dargestellt.

Abbildung 2.2.: Privater Verbrauch (in Preisen von 1991) und Wachstumsraten
1960 bis 1994
(früheres Bundesgebiet)



Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Zeitreihenservice, Segment 1481

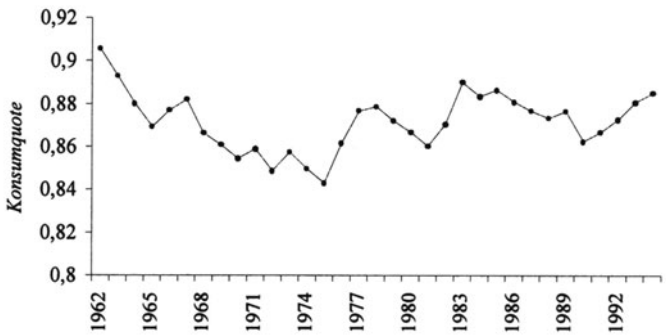
Demnach ist der Private Verbrauch in Preisen von 1991 von 480 Mrd. DM im Jahr 1960 auf rund 1.430 Mrd. DM im Jahr 1994 gestiegen. In den vergangenen Jahrzehnten konnten die privaten Haushalte ihren Lebensstandard nahezu kontinuierlich erhöhen. Trotz überwiegend positiver Wachstumstendenz gab es in den Rezessionsphasen zu Anfang der achtziger und neunziger Jahre z.T. deutliche Wachstumseinbußen des Privaten Verbrauchs. Vergleicht man die Vorjahrsveränderungen des Verbrauchs mit denen des Bruttoinlandsprodukts fällt auf, dass in den früheren Rezessionsjahren der Jahre 1966/67 und 1974/75 der Private Verbrauch antizyklisch und daher konjunkturstabilisieren wirkte. Zwar sank die jährliche Wachstumsrate von 3 % auf 1 % für 1966/67 und in den Jahren 1973/74 fiel die Veränderungsrate von 3 % Vorjahreswachstum auf 0,5 %. Die negativen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts konnten jedoch durch den Privaten Verbrauch zumindest teilweise aufgefangen werden,

indem die Privaten ihre Ersparnisbildung zum Zwecke der Aufrechterhaltung eines bestimmten Konsumniveaus einschränkten. Dies traf später, zu Anfang der achtziger und neunziger Jahre, nicht mehr zu. In der Abbildung 2.2 ist gut zu erkennen, dass in den Jahren 1981/82 und 1992/93 der Rückgang des Bruttoinlandsprodukts verbunden war mit einem Wachstumsrückgang der Konsumgüternachfrage.[37] Reale Einbrüche des Privaten Verbrauchs gab es zu Beginn der achtziger Jahre (1980/1: 0,6 % und 1981/2: 1,3 %) und 1992/3 um 0,06 %.

Die unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten der empirischen Befunde der durchschnittlichen Konsumquote in Abhängigkeit der gewählten Datengrundlage wurde bereits im vorherigen Kapitel erörtert. An dieser Stelle wird zunächst die durchschnittliche Konsumquote mittels Zeitreihendaten berechnet. Daran anschließend erfolgt dann im nächsten Abschnitt die entsprechende Berechnung aus Querschnittsdaten.

Die aus makroökonomischer Sicht wichtigste Determinante der Konsumgüternachfrage ist das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte. Die Beziehung dieser beiden Größen, ausgedrückt in der durchschnittlichen Konsumquote, gibt Auskunft über die Höhe des Anteils der vom Einkommen konsumiert wird. Die Entwicklung der Konsumquote zeigt die folgende Abbildung.[38]

Abbildung 2.3. : Entwicklung der durchschnittlichen Konsumquote
1962-1994
(früheres Bundesgebiet)



Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Zeitreihenservice, Segment 1481

[37] Diese Interpretation setzt allerdings voraus, dass Konsum und Bruttoinlandsprodukt konjunkturell gleichlaufend sind.

[38] Die durchschnittliche Konsumquote wird gemessen durch den Quotienen des Privaten Verbrauchs in jeweiligen Preisen und dem verfügbaren Einkommen der Privaten (ohne nicht-entnommene Gewinne der Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit).

Dabei lässt sich zunächst einmal erkennen, dass die Quote im Jahr 1962 mit 91 % am höchsten und im Jahr 1975 mit 84 % am niedrigsten war. Durchschnittlich betrug der Anteil vom Einkommen, den die Haushalte für Konsumzwecke ausgegeben haben, in dem hier untersuchten Zeitraum, 87 %. Weiterhin fällt auf, dass die Konsumquote bis Mitte der siebziger Jahre einen trendmäßigen Rückgang aufweist. In den darauf folgenden Jahren haben die privaten Haushalte ihr Konsumverhalten geändert, indem sie wieder größere Anteile von ihrem verfügbaren Einkommen konsumiert haben, wobei dieser Anstieg zu Beginn der achtziger Jahre allerdings wieder rückgängig gemacht wird.[39] Wenngleich die Konsumquote innerhalb der betrachteten Jahrzehnte mittelfristigen Schwankungen unterworfen war, ist ihre zeitliche Entwicklung insgesamt jedoch durch keinen Trend nach oben oder nach unten gekennzeichnet.

2.1.2. Einkommens- und Verbauchsstichprobe

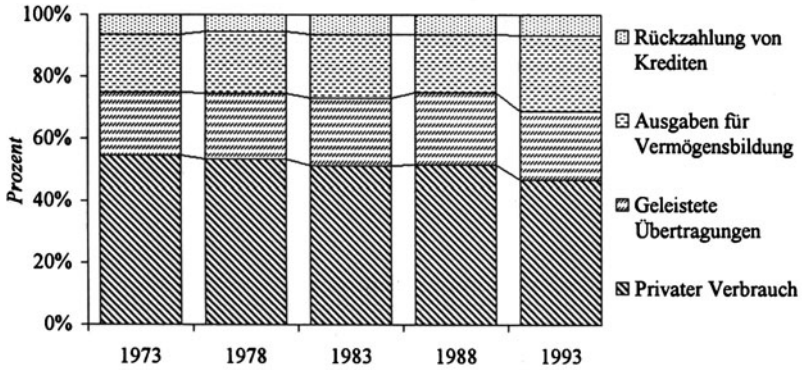
Bei der Analyse des Ausgabenniveaus anhand der EVS ist zu beachten, dass die Erhebung nur alle fünf Jahre durchgeführt wird. Es liegt daher keine jährliche Zeitreihe vor, sondern nur Ergebnisse für insgesamt fünf Erhebungen für die Jahre 1973, 1978, 1983, 1988 und 1993. Die gesamten Ausgaben, die im Rahmen der EVS erfragt werden, lassen sich in die folgenden Komponenten zerlegen (vgl. Abschnitt 1.2.3.):

- Ausgaben für den Privaten Verbrauch.
- Ausgaben für die Vermögensbildung.
- Geleistete Übertragungen.
- Rückzahlung von Krediten.

[39] Vgl. hierzu auch eine Arbeit von Wenke, M. (1990)

Die zeitliche Entwicklung dieser Komponenten ist in der Abbildung 2.4. dargestellt:

Abbildung 2.4.: Zusammensetzung der Gesamtausgaben laut EVS
1973,1978, 1983, 1988, 1993
(früheres Bundesgebiet)



Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 15, Heft 4, diverse Jahrgänge

Demnach ist der Anteil der Ausgaben für die Vermögensbildung an den gesamten Ausgaben von 19 % im Jahr 1973 bis auf 25 % im Jahr 1993 angestiegen. Zurückgegangen ist der Anteil der Ausgaben für den Privaten Verbrauch von 55 % im Jahr 1973 auf 47 % in 1993. Einen leichten Anstieg läßt sich bei den geleisteten Übertragungen verbuchen (1973: 20 %, 1993: 22 %), relativ unverändert geblieben ist der Anteil der Ausgaben für Rückzahlungen für Kredite (1973/93: 6 %).[40]

In der Tabelle 2.1. sind für fünf Erhebungsjahre der EVS, neben den Ausgaben für den Privaten Verbrauch und dem verfügbaren Einkommen, die Fünfjahresveränderungsraten angegeben. Daneben ist die durchschnittliche Konsumquote der genannten Zeitpunkte für alle Haushalte aufgelistet. Betrachtet man zunächst die Ausgaben für den Privaten Verbrauch (in konstanten Preisen), sowie die entsprechenden Fünfjahresveränderungsraten, ist auch hier der Einbruch der Konsumgüternachfrage zu Beginn der achtziger Jahre gut erkennbar. Der Verbrauch ging von 1978 bis 1983 um real 5,6 % zurück. Von 1988 bis 1993 sind die Ausgaben für den Privaten Verbrauch wieder deutlich angestiegen, und zwar um fast 8 %. Ferner weist

[40] Die Abgrenzung zwischen den Ausgaben für Vermögensbildung (diese beinhalten Ausgaben für die Bildung von Sachvermögen und Ausgaben für die Bildung von Geldvermögen) und Rückzahlung von Krediten erfolgt hier in Anlehnung an Statistisches Bundesamt (1995c). Es ist jedoch anzumerken, dass die Rückzahlung von Krediten u.U. auch zur Bildung von (Sach-)Vermögen dienen kann (z.B. bei Rückzahlung von Hypotheken u.ä.).

die laut EVS errechnete durchschnittliche Konsumquote grundsätzlich ein niedrigeres Niveau auf, als die gesamtwirtschaftlich errechnete Quote. Dies dürfte auch auf die eingangs erwähnten meßtechnischen Unterschiede zwischen den beiden Datenquelle bei der Berechnung des Privaten Verbrauchs zurückzuführen sein.

Tabelle 2.1.: Ausgaben für den Privaten Verbrauch, Wachstumsraten und durchschnittliche Konsumquote

Erhebungs-jahr	Ausgaben für den Privaten Verbrauch *(in konstanten Preisen)* (in DM pro Haushalt und Monat)	Verfügbares Einkommen *(in konstanten Preisen)* (in DM pro Haushalt und Monat)	Veränderungsraten der Ausgaben für den Privaten Verbrauch *(in %)*	durch-schnittliche Konsum-quote
1973	1636,91	2182,37	-	0,75
1978	1745,71	2277,92	6,65	0,77
1983	1647,75	2167,4	-5,61	0,76
1988	1689,45	2243,44	2,53	0,75
1993	1824,49	2514,23	7,99	0,73

Anmerkung: Die Ausgaben des Privaten Verbrauchs wurden deflationiert mit dem Preisindex der Lebenshaltung (1973=100). Die Angaben für 1993 beziehen sich auf das frühere Bundesgebiet. Das verwendete Einkommen ist das ausgabefähige Einkommen und Einnahmen laut EVS.
Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 15, Heft 4 der entsprechenden Jahre.

Als nächstes wurde die durchschnittliche Konsumquote für das Jahr 1993 nach Einkommensklassen sowie differenziert nach Ost- und Westdeutschland berechnet. Dabei zeigt sich das für Querschnittsuntersuchungen typische Ergebnis, nämlich der Rückgang der durchschnittlichen Konsumquote mit steigendem Einkommen (siehe Tabelle 2.2.).[41] Haushalte, deren ausgabefähiges Einkommen unter 20.000 DM im Jahr betrug, gaben im Jahr 1993 über 80 % ihres verfügbaren Einkommens für konsumtive Zwecke aus. Je höher das Einkommen der Haushalte, desto weniger wurde konsumiert und desto mehr gespart. Dies gilt für west- und für ostdeutsche Haushalte, wenngleich das Niveau der ostdeutschen Quote etwas unter dem der westdeutschen Haushalte liegt. Sieht man sich die Variation der berechneten Quoten innerhalb der Einkommensklassen an, stellt man fest, dass ihre Streuung in niedrigeren Einkommensklassen etwas geringer ausfällt, als in den hohen Einkommensklassen.

[41] Vgl. hierzu auch die Ausführungen des Abschnitts 1.3.1.

Tabelle 2.2.: Durchschnittliche Konsumquote nach Einkommensklassen für das Jahr 1993

Ausgabefähiges (Haushalts-) Einkommen *(in DM pro Jahr)*	Durchschnittliche Konsumquote	Streuung innerhalb der Einkommensklassen	Durchschnittliche Konsumquote	Streuung innerhalb der Einkommensklassen	Durchschnittliche Konsumquote	Streuung innerhalb der Einkommensklassen
	Alle Haushalte		**West-Haushalte**		**Ost-Haushalte**	
< 20.000	0,82	0,13	0,83	0,12	0,82	0,14
20.000 < 30.000	0,79	0,14	0,79	0,14	0,78	0,15
30.000 < 40.000	0,76	0,15	0,76	0,15	0,76	0,14
40.000 < 50.000	0,73	0,15	0,74	0,15	0,72	0,14
50.000 < 60.000	0,71	0,15	0,72	0,15	0,70	0,15
60.000 < 70.000	0,69	0,16	0,69	0,15	0,68	0,16
70.000 < 80.000	0,67	0,15	0,67	0,15	0,66	0,16
80.000 < 90.000	0,66	0,15	0,66	0,15	0,65	0,15
90.000 < 100.000	0,64	0,16	0,64	0,16	0,66	0,18
≥ 100.000	0,57	0,17	0,57	0,17	0,53	0,19

Anmerkung: Das ausgabefähige Haushaltseinkommen berechnet sich wie folgt: Die Summe aus Einkommen aus Erwerbstätigkeit, Vermögen, laufende Übertragungen, einmaligen und unregelmäßigen Übertragungen, Untervermietung, Verkauf von Waren und den sonstigen Einnahmen abzüglich der Lohn-, Einkommen-, Vermögen-Kirchensteuern sowie der Pflichtbeiträgen zur gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung, Arbeitsförderung. Die durchschnittliche Konsumquote wurde berechnet, indem die Ausgaben für den Privaten Verbrauch durch das ausgabefähige Einkommen dividiert wurde. Die Streuung der Konsumquote innerhalb der Einkommensklassen ist gemessen durch ihre Standardabweichung.
Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, Hochgerechnete Ergebnisse.

2.2. Die Entwicklung der Struktur

Während das Niveau des Privaten Verbrauchs seit den sechziger Jahren einen stetigen Aufwärtstrend aufweist, ist es denkbar, dass einzelne Güterkomponenten z.B. durch Sättigungserscheinungen auf bestimmten Märkten zurückgegangen sind, während andere Nachfragekomponenten durch konsumsteigernde Entwicklungen angestiegen sind. Die Strukturverschiebungen innerhalb des Gesamtaggregats "Privater Verbrauch" werden in diesem Unterabschnitt dargestellt.

2.2.1. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

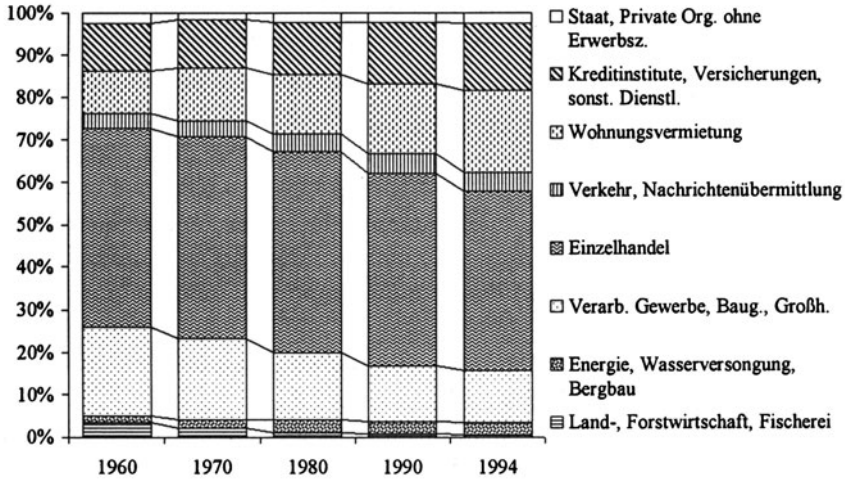
Der Private Verbrauch belief sich im Jahre 1994 auf knapp 1.650 Mrd. DM (in jeweiligen Preisen), die Käufe der privaten Haushalte im Inland betrugen 1994 rund 1.580 Mrd. DM

(in jeweiligen Preisen) und sind somit etwas kleiner als der Private Verbrauch wie er zur Inlandsproduktberechnung verwendet wird.[42] Von den 1580 Mrd. DM, die von den privaten Haushalten im Inland 1994 für Waren und Dienstleistungen ausgegeben wurden, kamen rund 45 % von Unternehmen des Einzelhandels. Etwa 17 % kamen aus dem Einzelhandel vorgelagerten Produktionsstufen Landwirtschaft, Energiewirtschaft, Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe und Großhandel (siehe Abbildung 2.5). Die Verkäufe des Verkehrsgewerbes, einschließlich der Nachrichtenübermittlung, beliefen sich auf rund 58 Mrd. DM (5 %). Wesentlich größer waren die Käufe der Privaten aus dem Bereich Wohnungsvermietung, sie besaßen einen Anteil von 17 % an den gesamten Käufen. Von den Kreditinstituten, Versicherungsunternehmen und sonstigen Dienstleistungsunternehmen[43] wurden Käufe im Wert von 189 Mrd. DM (15 %) getätigt, hinzu kamen noch die Käufe vom Staat und der private Organisationen ohne Erwerbscharakter in Höhe von 29 Mrd. DM (2 %).

Abbildung 2.5.: Käufe nach Lieferbereichen (in jeweiligen Preisen)

1960 bis 1994

(früheres Bundesgebiet)



Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Zeitreihenservice, Segment 414

In der Abbildung 2.5 werden Veränderungen in der Struktur des Privaten Verbrauchs zwischen den Lieferbereichen sichtbar: Am stärksten zugenommen haben die Käufe aus dem

[42] Der Saldo aus den Käufen der Inländer im Ausland und denen der Ausländer im Inland, sowie der Eigenverbrauch der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck sind in dieser Berechnung nicht enthalten.

Sektor Wohnungsvermietung (1960: 10 %, 1994: 19 %), gefolgt von denen der Kredit-, Versicherungsunternehmen und sonstige Dienstleistungen (1960: 11 %, 1994: 16 %). Gesunken sind die Käufe der Privaten Haushalte aus den Bereichen Landwirtschaft (1960: 4 %, 1994: 1 %) und dem Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe und Großhandel (1960: 21 %, 1994: 12 %). Fast unverändert blieben die Käufe aus den Sektoren Energiewirtschaft (1960: 2 %, 1994: 3 %), Verkehr- und Nachrichtenübermittlung (1960: 4 %, 1994: 5 %) sowie Staat, private Organisationen ohne Erwerbszweck (1960: 2 %, 1994: 3 %). Den größten Anteil beanspruchte der Einzelhandel (1960: 47 %, 1994: 42 %).

Um Strukturverschiebungen innerhalb des Gesamtaggregats zu untersuchen, werden die Käufe der Privaten nach ihren Verwendungszwecken aufgegliedert. Diese Aufgliederung erfolgt in Anlehnung an die Systematik der Einnahmen und Ausgaben (SEA 1983) der privaten Haushalte.[44]

Übersicht 2.1.: Systematik der Ausgaben

SEA Hauptgruppe	**Güterverzeichnis für den Privaten Verbrauch**
1	Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren
2	Bekleidung, Schuhe
3	Mieten, Energie
4	Möbel, Haushaltsgeräte
5	Güter für die Gesundheits- und Körperpflege
6	Güter für Verkehr und Nachrichtenübermittlung
7	Güter für Bildung, Unterhaltung, Freizeit
8	Güter für die persönliche Ausstattung

In der Abbildung 2.6. sind die Käufe nach dem Verwendungszweck in konstanten Preisen und ihre entsprechenden Wachstumsraten dargestellt. Dabei zeigt sich, dass die zeitliche Entwicklung der Ausgaben einzelnen Güterarten unterschiedlich verlaufen ist. Die Ausgaben für Wohnungsmieten sind innerhalb des gesamten Zeitraums durchgängig am stärksten angestiegen.

[43] Zu den sonstigen Dienstleistungsunternehmen zählen z.B. freie Berufe, Kinos, Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe.

[44] Vgl. Statistisches Bundesamt (1983). Vgl. hierzu auch die detailliertere Darstellung der SEA 83 nach einzelnen Güterarten im Anhang auf der Seite 224.

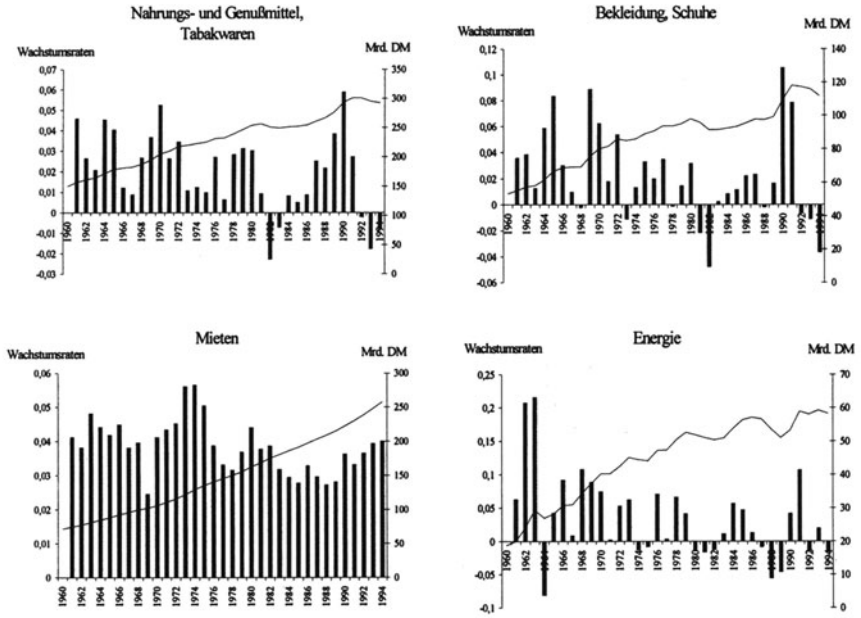
Selbst in den Jahren, in denen der Verbrauch insgesamt Wachstumseinbußen verzeichnete, sind die Mietausgaben weiter kontinuierlich gestiegen.

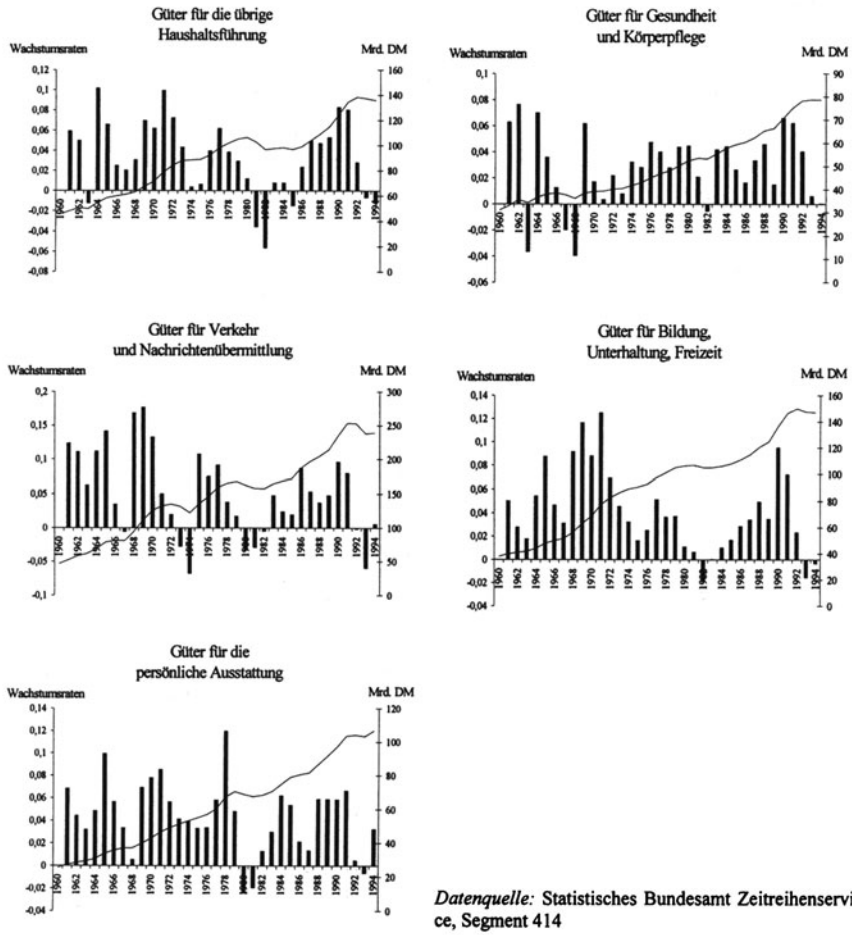
Recht heterogen erweisen sich die Käufe für Energie, Verkehr- und Nachrichtenübermittlung, Bekleidung, Schuhe sowie für die Güter der Haushaltsausstattung. In den Rezessionsjahren zu Beginn der achtziger und neunziger Jahre weisen die meisten Güterarten, außer den Mietausgaben, ebenfalls negative Wachstumsraten auf. Die Ausgabenkategorien Mieten und z.T. auch Gesundheit und Körperpflege erwiesen sich zu Beginn der neunziger Jahre als weniger konjunkturanfällig. In den Jahren 1992/93, verzeichneten diese Nachfragekomponenten, trotz des Einbruchs des Privaten Verbrauchs insgesamt, noch positive Wachstumstrends.

Abbildung 2.6. : Käufe nach Verwendungszwecken (in Preisen von 1991)

1960-1994

(früheres Bundesgebiet)





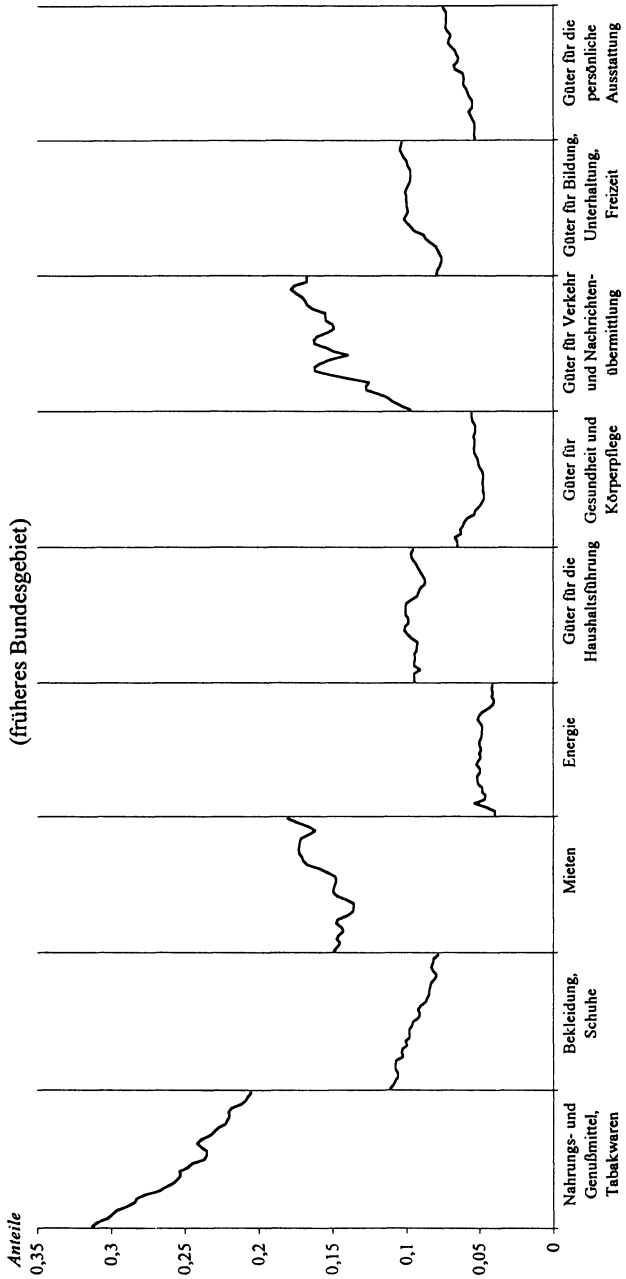
Datenquelle: Statistisches Bundesamt Zeitreihenservice, Segment 414

Um Auskunft über die Entwicklung der Zusammensetzung des Privaten Verbrauchs zu erhalten, werden in der Abbildung 2.7. die Anteile der neun Gütergruppen am Privaten Verbrauch im Zeitraum von 1960 bis 1994 dargestellt. Dabei zeigt sich der folgende Befund: Wenngleich der Ausgabenanteil für Nahrungs-, Genußmittel und Tabakwaren absolut gesehen am größten ist, ist sein Anteil am gesamten Privaten Verbrauch seit den letzten dreissig Jahren stetig zurückgegangen, und zwar von 31 % im Jahr 1960 auf 21 % im Jahr 1994. Dies ist von der Größenordnung her die stärkste Veränderung innerhalb der Güterstruktur. Ebenfalls gesunken, wenn auch nicht so stark, sind die Ausgabenanteile für Bekleidung, Schuhe

(1960: 11 %, 1994: 8%) und der Güter für die Gesundheits- und Körperpflege (1960: 7 %, 1994: 6 %), deren Anteile allerdings wieder eine leicht steigende Tendenz aufweisen. Deutlich zugelegt haben hingegen die Ausgabenanteile der Mieten (1960: 15 %, 1994: 18 %), der Güter für Nachrichten- und Verkehrsübermittlung (1960: 10 %, 1994: 17 %), der Güter für Bildung, Unterhaltung und Freizeit (1960: 8 %, 1994: 10 %) und die Anteile der Güter für die persönliche Ausstattung (1960: 5 %, 1994: 8 %). Relativ konstant geblieben sind die Ausgabenanteile für Energie (1960/94: 4 %) und für die Güter der übrigen Haushaltsführung (1960: 9%, 1994: 10 %).

Den größten Anteil bei der Aufteilung des Privaten Verbrauchs nehmen nach wie vor die Ausgaben für Nahrungsmittel ein, gefolgt von den Mietausgaben. Eine zunehmende Bedeutung gewinnen in neuerer Zeit die Ausgaben für Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Bildung, Unterhaltung, Freizeit und für die persönliche Ausstattung. Die rückläufige Tendenz der Ausgabenanteile für Bekleidung dürfte auf Sättigungserscheinungen auf diesen Märkten zurückzuführen sein. Offensichtlich gewinnen Konsumbereiche, die eher in der Freizeitgestaltung angesiedelt sind, eine immer stärkere Bedeutung.

Abbildung 2.7.: Anteilsentwicklung einzelner Ausgabenkomponenten am Privaten Verbrauch
(in jeweiligen Preisen)
1960 bis 1994
(früheres Bundesgebiet)



Datenquelle : Statistisches Bundesamt, Zeitreihenservice, Segment 3347.

2.2.2. Einkommens- und Verbauchsstichprobe

Die Aufgliederung der Ausgaben für den Privaten Verbrauch im Rahmen der EVS erfolgt auch hier in Anlehnung an die Systematik der Ausgaben (siehe Übersicht 2.1.). Präsentiert werden in der Abbildung 2.8. die durchschnittlichen Ausgaben für die neun Hauptgütergruppen der fünf letzten EVS-Erhebungen (1973, 1978, 1983, 1988 und 1993) in DM-Beträgen pro Haushalt und Monat. Die gepunkteten Linien stellen die Ausgaben in Preisen von 1973 dar. Deflationiert wurde, indem die Ausgaben der einzelnen Gütergruppen durch den Preisindex der entsprechenden Hauptgütergruppe dividiert wurden.

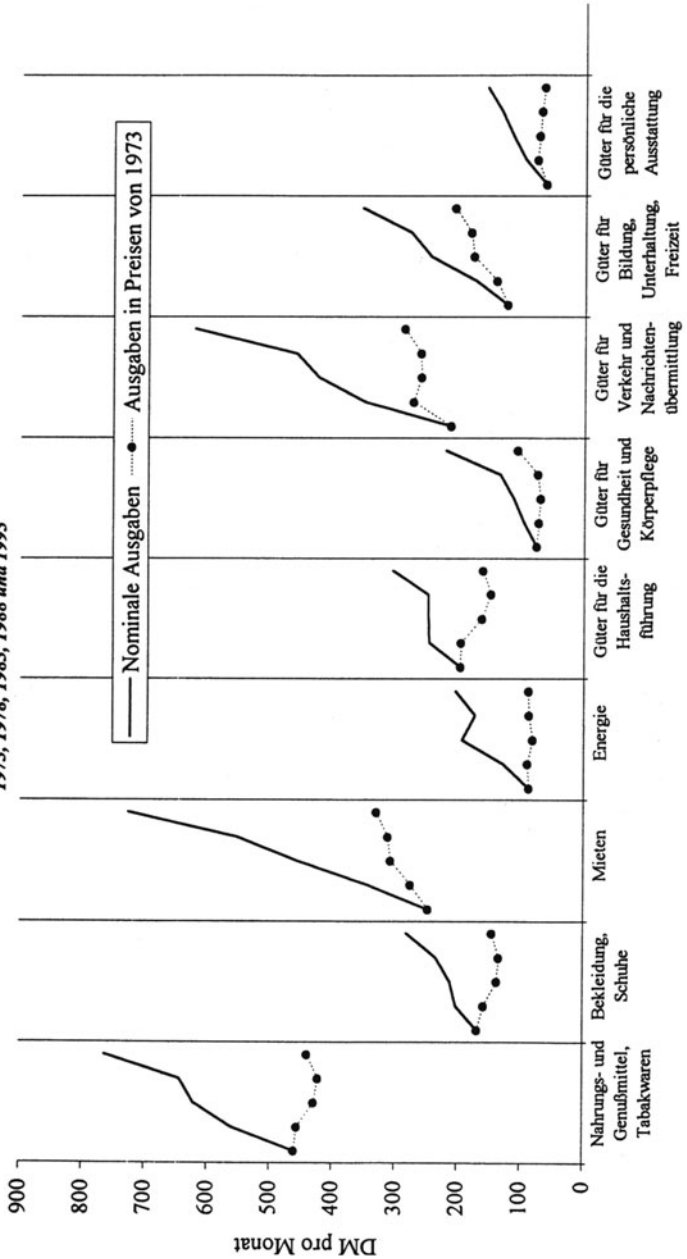
Isoliert man die Preissteigerungen aus den Ausgaben, erkennt man, dass die Käufe für Nahrungs-, Genußmittel und Tabakwaren leicht zurückgegangen sind. Aber auch die preisbereinigten Käufe für Bekleidung und Schuhe sowie die Käufe für die Güter der übrigen Haushaltsführung waren leicht rückläufig. Real gestiegen sind insbesondere die Ausgaben für die Mieten sowie die der Güter für Gesundheit und Körperpflege (seit 1988), der Güter für Verkehr und Nachrichtenübermittlung und der Güter für Bildung, Unterhaltung und Freizeit. Die absolute Veränderung einzelner Güterkategorien (z.B. Nahrungsmittel) ist mitbestimmt von der Verkleinerung der Haushaltsgröße bei den unterschiedlichen EVS-Erhebungen. So lässt sich anhand der Tabelle 2.3. ablesen, dass die durchschnittliche Haushaltsgröße in den einzelnen EVS-Erhebungen gesunken ist und zwar von 2,89 Personen 1973 auf 2,57 Personen im Jahre 1993. Eliminiert man den Effekt der unterschiedlichen Haushaltsgröße, indem man die realen Käufe pro Kopf betrachtet, haben Proberechnungen ergeben, dass die Pro-Kopf Ausgaben, z.B. für Nahrungsmittel, in den 5 Beobachtungsjahren annäherd gleich hoch waren.

Tabelle 2.3.: Erfasste Personenzahl je Haushalt unterschiedlicher EVS-Erhebungen

Personen im Haushalt	**1973**	**1978**	**1983**	**1988**	**1993**
1	7.100	7.677	7.671	8.616	10.339
2	14.428	14.920	12.547	13.667	17.520
3	10.543	9.979	9.719	8.963	9.040
4	9.993	9.903	9.965	9.069	9.310
5 und mehr	6.777	5.420	4.614	3.746	3.750
insgesamt (Haushalte)	48.841	47.899	44.516	44.061	49.959
durchschnittliche Haushaltsgröße (in Personen)	**2,896**	**2,801**	**2,805**	**2,675**	**2,570**

Datenquelle: Für 1978 vgl. Statistisches Bundesamt (1984), S. 45. Für 1983 und 1988 vgl. Statistisches Bundesamt (1994), S. 25, 69. Für 1993 vgl. Statistisches Bundesamt (1995). Für die Jahre 1978 und 1983 beziehen sich die Angaben auf erfasste Haushalte mit Schlußinterview. Für das Jahr 1978 auf erfasste Haushalte mit Jahresrechnung.

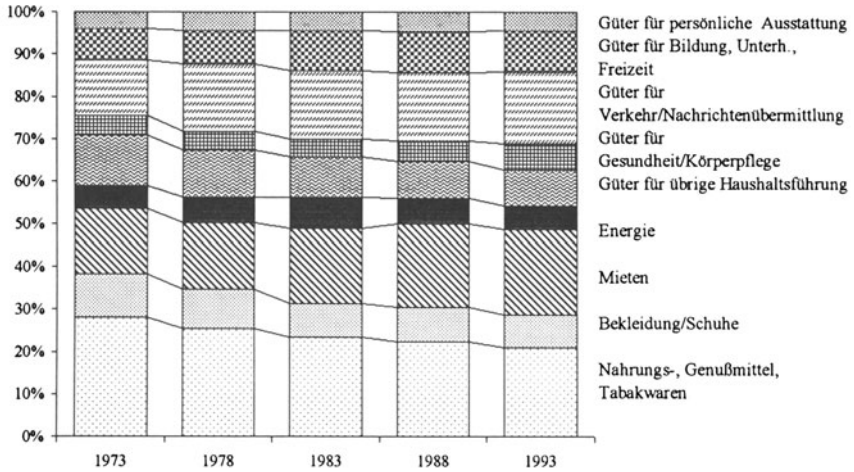
Abbildung 2.8.: Durchschnittliche Ausgaben für einzelne Ausgabenkomponenten des Privaten Verbrauchs laut EVS *(pro Haushalt)* *1973, 1978, 1983, 1988 und 1993*



Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 15, diverse Jahrgänge.

Die Abbildung 2.9 gibt Aufschluß über die Zusammensetzung des Privaten Verbrauchs laut EVS. Auch hier wieder der bekannte Befund, dass die Anteile für Nahrungs-, Genußmittel und Tabakwaren (1973: 28 %, 1993: 21 %), Bekleidung und Schuhe (1973: 10 %, 1993: 8 %), Güter für die übrige Haushaltsführung (1973: 12 %, 1993: 8 %) an den Gesamtausgaben gesunken sind. Die Anteile für Mieten (1973: 15 %, 1993: 20 %), Güter für Verkehr und Nachrichtenübermittlung (1973: 13 %, 1993: 17 %) und der Güter für Bildung, Unterhaltung und Freizeit (1973: 8 %, 1993: 10 %) am gesamten Verbrauch haben zugenommen. Die Anteile für Energie sind fast konstant geblieben, gleiches gilt für die Ausgabenanteile der Güter für die persönliche Ausstattung.

Abbildung 2.9.: Zusammensetzung des Privaten Verbrauchs (in jeweiligen Preisen) laut EVS ***1973 bis 1993***
(früheres Bundesgebiet)



Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Einkommens- uns Verbrauchsstichprobe, Fachserie 15, diverse Jahrgänge

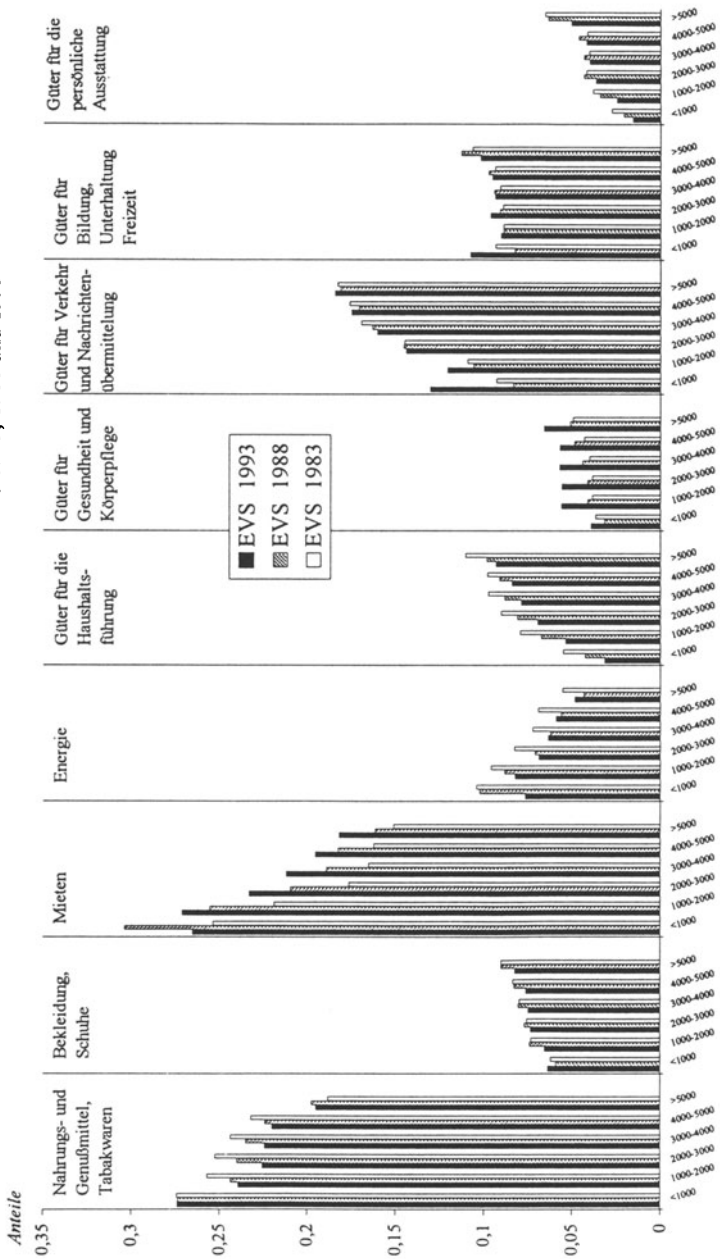
Im Rahmen der EVS wird das Einkommen in unterschiedlicher Klasseneinteilung erfragt und publiziert. Dadurch ist es möglich, die Höhe der Ausgaben für den Privaten Verbrauch in Abhängigkeit unterschiedlicher Einkommensklasse zu untersuchen. In der Abbildung 2.10 ist eine kombinierte Längsschnitts-, Querschnittsbetrachtung der Entwicklung der einzelnen Konsumgütergruppen in Abhängigkeit vom (Haushalts-)Nettoeinkommen für drei unter-

schiedliche Erhebungen der EVS dargestellt.[45] Dabei wird der folgende empirische Befund deutlich: Die Ausgabenanteile für die Gütergruppen Nahrungsmittel, Genußmittel und Tabakwaren, Mieten und Energie gehen mit zunehmendem Haushaltseinkommen zurück. Zeitlich betrachtet, haben die Anteile für Mieten von 1983 bis 1993 für alle Einkommensklassen deutlich zu- und die Anteile für Nahrungsmittel abgenommen. Ebenfalls mit steigendem Einkommen zurückgegangen, ist der Anteil für Energie. Je höher das Haushaltsnettoeinkommen, desto größer waren die Anteile folgender Gütergruppen am gesamten Verbrauch: Bekleidung und Schuhe, Güter für die übrige Haushaltsführung, Güter für Verkehr und Nachrichtenübermittlung und der Güter für die persönliche Ausstattung. In zeitlicher Hinsicht haben sich die Ausgabenanteile für Bekleidung und Schuhe, für die persönliche Ausstattung und für die Haushaltsausstattung in allen Einkommensklassen seit 1983 rückläufig entwickelt. Insofern stimmt dieser Befund z.T. mit den Ergebnissen in Abschnitt 2.11 überein. Auch anhand der aggregierten VGR Daten gingen die Ausgabenanteile für Bekleidung und Schuhe deutlich zurück. Die Ausgabenanteile für die Güter der persönlichen Ausstattung sind nach den aggregierten Daten allerdings angestiegen. Diese unterschiedlichen empirischen Befunde sind u.a. damit zu erklären, dass im Rahmen der EVS die befragten Haushalte Angaben über spezielle Ausgabenkategorien ungern machen. Dazu zählen u.a. Ausgaben für Urlaub und der Freizeitgestaltung, die in dieser Ausgabenkategorie enthalten sind. Die Ausgabenanteile für Güter für Verkehr und Nachrichtenübermittlung sind seit 1983 besonders stark in den niedrigen Einkommensklassen angestiegen. Weiterhin fällt auf, dass die Gütergruppen Energie und Güter für die übrige Haushaltsführung 1993 einen geringeren Anteil an den gesamten Verbrauchsausgaben aufweisen als noch 1983, wohingegen die Ausgabenanteile der Güter für die Gesundheit- und Körperpflege eine genau umgekehrte Entwicklung aufweisen: deren Anteil an den gesamten Verbrauchsausgaben ist für alle Einkommensklassen seit 1983 gestiegen.

Zusammenfassend läßt sich sagen, dass sowohl in Längsschnitts- als auch in Querschnittssichtweise die Anteile für Nahrungsmittel und Energie fallen. Die Anteile für Mieten fallen mit wachsendem Einkommen in Querschnittsbetrachtung, steigen jedoch unter Längsschnittsbetrachtung. Zu denjenigen Gütergruppen, die im Querschnitt mit zunehmendem Einkommen steigen und im Längsschnitt zurückgehen, gehören die Ausgabenkategorien Haushaltsausstattung, Bekleidung und Schuhe und Güter der persönlichen Ausstattung.

[45] Die Datengrundlage stammt in dieser Berechnung aus den von Statistischen Bundesamt veröffentlichen Fachserien. Im 4. Kapitel dieser Arbeit wird der Zusammenhang der Einkommensabhängigkeit des Verbrauchs auf Grundlage des Individualdatensatzes der EVS 1993 untersucht.

Abbildung 2.10.: Anteilsentwicklung einzelner Ausgabenkomponenten am Privaten Verbrauch für unterschiedliche Einkommensklassen für die EVS 1983, 1988 und 1993



Datenquelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 15, diverse Jahrgänge
Anmerkung: Es handelt sich um nominelle Einkommensklassen

2.3. Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurde deskriptiv untersucht, ob und wie sich die Struktur des Privaten Verbrauchs innerhalb einer längeren Zeitspanne in Deutschland verändert hat. Daraus können Veränderungen des Konsumverhaltens deutscher Haushalte abgeleitet werden.

Der Aspekt eines unmittelbaren Größenvergleichs zwischen den zwei Datenquellen, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und EVS, ist in diesem Abschnitt nicht berücksichtigt worden. Im Vordergrund stand vielmehr die Beschreibung der Strukturveränderung des Privaten Verbrauchs, um die veränderte Bedeutung einzelner Gütergruppen innerhalb des Gesamtaggregats aufzuzeigen.

Es zeigten sich dabei deutliche Strukturverschiebungen innerhalb des Gesamtaggregats "Privater Verbrauch". Bestimmte Ausgabengruppen haben anteilsmäßig deutlich an Bedeutung hinzugewonnen. Dies betrifft insbesondere Güter der Verkehr und Nachrichtenübermittlung, der Bildung, Unterhaltung, Freizeit, der persönlichen Ausstattung, der Gesundheit und Körperpflege sowie die Mieten. Diese Befunde zeigten sich anhand von aggregierten statistischen Größen aus der VGR, als auch anhand von dissaggregierten Größen aus der EVS. Konsumbereiche die der Freizeitgestaltung dienen, hierzu zählen auch Verkehrsmittel, haben demnach innerhalb der letzten dreissig Jahre deutlich an Bedeutung gewonnen. Aber auch Ausgaben, welche die Gesundheitspflege betreffen, gewinnen an Bedeutung. Die Ausgabenanteile für die Haushaltsausstattung (z.B. Möbel) und Bekleidung und Schuhe sind teilweise konstant geblieben oder haben sich sogar rückläufig entwickelt. Hierfür können eingetretene Sättigungserscheinungen auf den entsprechenden Gütermärkten verantwortlich sein. Ebenfalls deutlich gesunken ist der Ausgabenanteil für Nahrungsmittel, anhand der VGR Daten um fast 10 % innerhalb des Untersuchungszeitraums.

Festzuhalten ist, dass bedeutende Strukturverschiebungen innerhalb des Privaten Verbrauchs stattgefunden haben. Demnach sind Gütergruppen des Grundbedarfs (z B. Nahrungsmittel) und der Grundausstattung (z. B. Möbel, Bekleidung) durch einen abnehmenden bzw. konstanten Anteil gekennzeichnet. Erlebnis- und genußorientierte Konsumgüter haben innerhalb der letzten Jahre an Bedeutung hinzugewonnen.

3. Erklärungsansätze zum Konsumverhalten

Hauptanliegen dieser Arbeit ist die empirische Untersuchung des Ausgabeverhaltens der privaten Haushalte. In diesem Kapitel werden theoretische Ansätze, die zur Beschreibung und Erklärung des Konsumverhaltens beitragen, in ihren Grundzügen vorgestellt. Im einzelnen handelt es sich dabei um das neoklassische Haushaltsnachfragemodell, um soziologische Erklärungsansätze sowie um den Lebensstilansatz zur Erklärung von Konsumverhalten. Konsumsoziologische Ansätze werden insbesondere aus dem Grunde zur Sprache gebracht, da in den späteren empirischen Untersuchungen Einflussfaktoren des Konsumverhaltens betrachtet werden, die soziologisch begründet sind.

3.1. Die mikroökonomische Haushaltstheorie

Das Konsumverhalten wird in der mikroökonomischen Haushaltstheorie auf der Grundlage gegebener Präferenzen in Abhängigkeit der Einflussgrößen Einkommen und Preise erklärt. Im Rahmen eines streng formalen Analyserahmens wird dabei die optimale Güternachfrage abgeleitet und die Reaktion der Haushalte im Hinblick auf Einkommens- und Preisänderungen analysiert. Eine Erweiterung der Rolle des Haushalts von der bloßen Güterverwendung auf selbständige produktive haushaltliche Prozesse nimmt die "Neue Haushaltstheorie" vor.

3.1.1. Das Grundmodell

Die in der Ökonomie übliche Verhaltensannahme der wirtschaftlich handelnden Akteure folgt dem Rationalitätsprinzip. Hierbei versuchen die Akteure, mit gegebenen Mitteln einen möglichst großen Erfolg oder Nutzen zu erzielen. Im Rahmen der mikroökonomischen Haushaltstheorie wird die nachgefragte Gütermenge abgeleitet aus einem Modell des nutzenmaximierenden Verhaltens unter Beachtung der Budgetbeschränkung.[46] Die grundlegende Annahme dabei ist, dass der rationale Konsument stets diejenigen Güter nachfragt, die ihm bei der Befriedigung seiner Wünsche den größtmöglichen Nutzen stiften. Die dem Nutzen zugrundeliegende Bedürfnisse manifestieren sich in einem eindeutigen Präferenzsytem. Die Präferenzordnung reiht die gewünschten Güterbündel in eine Rangfolge ihrer Erwünschtheit auf, und auf der Basis dieser Präferenzordnung trifft der Konsument schließlich seine Wahl. Über die Präferenzordnung werden bestimmte formale Annahmen getroffen, die die Reihenfolge der gewünschten Güterbündel präzisiert. Die Präferenzordnung eines Individuums lässt sich durch eine Nutzenfunktion darstellen, die den funktionalen Zusammenhang zwischen den

---

[46] Vgl. hierzu mikroökonomische Lehrbücher wie z.B. Kreps, D. (1994) oder von Böventer, E./Illing, G. (1997).

einzelnen Gütermengen und dem ihnen beigemessenen Nutzen angibt. Der Konsument wählt unter Berücksichtigung seiner Budgetbeschränkung stets denjenigen Konsumplan, der ihm den höchsten Nutzen stiftet.

Die getroffenen Annahmen dienen im allgemeinen der Vereinfachung und sind Voraussetzung mikroökonomischer Modellbildung. Der hohe Abstraktionsgrad dieser Modellannahmen ist in unterschiedlicher Ausrichtung in der Literatur kritisch reflektiert worden. Ein häufig aufgegriffener Kritikpunkt ist dabei, dass dem Rationalitätsprinzip zugrunde liegende Menschenbild des *homo oeconomicus*. Dabei wird angenommen, dass das Individuum unbeeinflusst von der sozio-kulturellen Umwelt nur sein Eigeninteresse verfolgt. Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass das Zustandekommen der Bedürfnisse im Rahmen der mikroökonomischen Theorie nicht weiter untersucht wird. Vielmehr wird die Präferenzordnung als gegeben angenommen.

In einem Ansatz von Samuelson wird vorgeschlagen, aufgrund der beobachtbaren Kaufhandlungen Rückschlüsse auf die Präferenzen der Haushalte zu ziehen. Diese Fragestellung wird im Rahmen der *revealed preferences*-Theorie aufgegriffen und problematisiert. Dabei wird davon ausgegangen, dass aus den tatsächlichen Kaufhandlungen der Haushalte, unter Kenntnis des Einkommens und der Preise, Aussagen über deren Wertschätzungen getroffen werden können.[47]

3.1.1. Erweiterungen des neoklassischen Grundmodells

In Anbetracht der oben erwähnten Kritikpunkte an der mikroökonomischen Haushaltstheorie, sind im Rahmen der *Neuen Haushaltstheorie* Ansätze entwickelt worden, die als Erweiterungen des mikroökonomischen Grundmodells anzusehen sind. Die Neue Haushaltstheorie, die insbesondere von *G. Becker* 1965 und *K. Lancaster* 1966 entwickelt wurde, berücksichtigt die produzierende Eigenschaft des Haushalts.[48] Im Rahmen dieser Ansätze wird davon ausgegangen, dass die Haushalte nicht unmittelbar aus den gekauften Gütern Nutzen ziehen, sondern diesen erst dann erzielen, wenn die Güter einem haushaltsspezifischen Transformationsprozess unterzogen werden.[49]

Während das Grundmodell der Nachfragetheorie davon ausgeht, dass für Konsumzwecke stets genügend Zeit zur Verfügung steht, macht *Becker* darauf aufmerksam, die Konsumzeit

---

[47] Auf die Problematik hinsichtlich der Interpretation weist Seel, B. (1991) hin.

[48] Die Modelle von Becker und Lancaster gehen, wie das mikroökonomische Grundmodell auch, von der Vorstellung aus, dass der Haushalt eine Einheit bildet. Für neuere theoretische Entwicklungen, die die personelle Zusammensetzung innerhalb des Haushalts thematisieren, siehe für einen Überblick Galler, H./Ott, N. (1993a).

explizit in dem haushaltsspezifischen Transformationsprozess zu berücksichtigen. Die Grundidee dieses Ansatzes ist, dass der Haushalt durch geeignete Kombination von Konsumgütern und Konsumzeit die zur Bedürfnisbefriedigung nötigen Verbrauchsleistungen erhält. Die letztlich nutzenstiftenden Outputs "gemütliches Wohnen" oder "gutes Essen" müssen durch die Kombination der Inputs Marktgüter und Zeit hervorgebracht werden. Becker modelliert den Zusammenhang zwischen Inputs und Outputs mittels einer Produktionsfunktion. Formal betrachtet gehen die Güterbündel nicht mehr unmittelbar als Argument in die Nutzenfunktion der Haushalte ein, sie werden vielmehr entsprechend ihrer Rolle als Inputs in der Produktionsfunktion des Haushalts berücksichtigt.

Lancaster entwickelte ein Modell, das die Eigenschaften der Konsumgüter als Bestimmungsgründe des Nutzens berücksichtigt. Die entsprechende Nutzenfunktion enthält dann Mengen von Gütereigenschaften, wie z.B. Kalorien, Vitamingehalt. Die Haushalte erwerben diese Gütereigenschaften indirekt über den Kauf der Güter. Der haushaltsspezifische Transformationsprozess besteht in der Kombination von Marktgütern und Gütereigenschaften.

3.2. Soziologische Erklärungsansätze zum Konsumverhalten

Unter soziologische Erklärungsansätze werden hier konsumsoziologische Ansätze sowie die unter dem Begriff "Konsumentenverhalten" (in der englischen Literatur *consumer research*) zusammengefassten sozialen Determinanten des Konsumverhaltens verstanden.[50] Zunächst erfolgt eine Begriffsdefinition von Konsum in soziologischer Sichtweise. Daran anschließend wird die Beziehung zwischen Konsum und Soziologie beschrieben und damit die Bedeutung des sozialen Umfelds bei Konsumentscheidungen herausgestellt.

Der Begriff "Konsum" umfaßt in soziologischer Sichtweise sämtliche Verhaltensweisen, die auf die *"Erlangung und private Nutzung wirtschaftlicher Güter und Dienstleistungen gerichtet sind"*.[51] Wiswede betont dabei den Prozesscharakter des Konsumverhaltens, indem er die folgenden Stadien unterscheidet:

- Bedürfnisentstehung, Bedürfnisreflexion und Bedürfnisfeststellung
- Wahl der Kriterien und Gewichtung der Kriterien für die Nutzungsentscheidung
- Informationsauswertung und anschließende Wahlhandlung

---

[49] Vgl. für einen ausführlichen Überblick dieser beiden Modelle Seel, B. (1991) oder Schumann, J. (1987).

[50] Für psychologische Erklärungsansätz zum Konsumverhalten siehe z. B. Trommsdorff, V. (1989) oder Stihler, A. (2000), S. 169-186. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass diese Arbeit sich nicht mit der *Entstehung* von Konsumentscheidungen befasst, sondern sich mit der Erklärung bereits *getroffener* Konsumentscheidungen beschäftigt. Eine entsprechende Analyse müßte sich dann auch mit emotionalen und kognitiven Aspekten des Kaufakts und der Informationsgewinnung befassen.

[51] Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 24-34.

- Kaufhandlung
- eigentlicher Konsum, i.S. von Ge- und Verbrauch, Demonstrationszwecke
- Entsorgen, Verschenken, Verkaufen
- Weichenstellung für künftigen Bedarf.

Er betont, dass eine soziologische Betrachtungsweise des Konsumverhaltens nicht auf *eine* Perspektive beschränkt sein soll, z.B. auf bloßes Kaufverhalten, sondern die gesellschaftlichen Entstehungsbedingungen mit einschließen soll. Desweiteren wird auf den gesellschaftlichen Charakter von Konsumgütern hingewiesen, die die Bedürfnisentstehung beeinflussen. Dies betrifft sowohl die primären Bedürfnisse (Hunger, Durst, Wohnen) sowie im verstärktem Maße die sekundären Bedürfnisse. So ist zwar physisch vorbestimmt, dass wir essen und trinken müssen, das *wann* und *wie* ist jedoch im wesentlichen sozial beeinflusst. Die Primärbedürfnisse können daher in höchst verschiedener Art und Weise befriedigt werden. Aufgrund des allgemeinen Wohlstands hat die Befriedigung der Primärbedürfnisse weitgehend eine "Hintergrundserfüllung" erfahren.[52] Dadurch entsteht vermehrt Spielraum zur Befriedigung der Sekundärbedürfnisse, die quasi als Nebenprodukte bei der Befriedigung der Primärbedürfnisse entstehen und eng von der sozio-kulturellen Umwelt des Individuums abhängen. Neben Primär- und Sekundärbedürfnisse können weitere Bedürfniskategorien unterschieden werden, wie z.B. das Streben nach Sicherheit, Status, Anerkennung, Leistung ect. Auch diese Bedürfnisbefriedigung hängt in hohem Maße von der jeweiligen sozialen Umwelt ab und wird in Prozessen des sozialen Lernens verinnerlicht.

Ein bekanntes Beispiel für das Zustandekommen von Bedürfnissen ist die Bedürfnispyramide von Maslow.[53] Hierbei werden fünf Bedürfniskategorien unterschieden, die in eine Entwicklungsreihe von niedrig bis hoch unterteilt sind. Die Bedürfnispyramide beginnt mit einem physiologischen Bedürfnis zur Aufrechterhaltung der Körperfunktionen, daran schließt sich ein Sicherheitsbedürfnis und ein Bedürfnis nach Liebe und Zuwendung an. Wertbedürfnisse und Bedürfnisse nach Selbsterfüllung zählen zu den höheren Bedürfniskategorien, die erst dann erfüllt werden, wenn die Grundbedürfnisse befriedigt sind.

In konsumsoziologischen und verhaltenswissenschaflichen Ansätzen steht die Erklärung der Bedürfnisentstehung im Vordergrund. Das wirtschaftliche Handeln von Individuen wird dabei in einem sozio-kulturellen Kontext eingebettet und das Zustandekommen von Bedürfnissen wird u.a. durch kognitive Faktoren, Einstellungen, Motive, Werte und die Persönlichkeit der

[52] Vgl. Hillmann, K.H. (1988), S.72-85.
[53] Vgl. Maslow, A. (1977).

Konsumenten erklärt.[54] Demnach wird wirtschaftliches Handeln nicht allein durch das Eigeninteresse der Individuen geprägt. Wertorientierung, Emotionen und Motive beeinflussen das wirtschaftliche Verhalten ebenfalls. Die Präferenzen des Einzelnen sind daher abhängig von seiner sozio-kulturellen Umwelt, und das Zustandekommen von Bedürfnissen ist häufig ein Reflex auf die soziale Umwelt.[55]

Zusammenfassend betont Wiswede zwei Aspekte der Sozialität des Konsums:[56]

1. *Die soziale Formung des Konsums*: Das Konsumverhalten wird durch soziale Bedingungen und Einflussfaktoren geprägt, die in Sozialisationsprozessen vermittelt werden.
2. *Die soziale Ausrichtung des Konsums*: Konsumverhalten ist fast immer auch auf andere Personen ausgerichtet und orientiert sich an deren Reaktionen.

Die soziale Orientierung des Konsums kann nach Scherhorn folgendermaßen zusammengefasst werden:

" Konsumgüter werden begehrt, weil sie dem Konsumenten Erlebnisse vermitteln und weil sie seinen Konsumstil symbolisieren. ... Sozialer Natur... ist das Signal, das Konsumgüter aussenden, wenn sie den materiellen Erfolg, den ästhetischen Geschmack, den gesellschaftlichen Rang oder Anspruch ihres Käufers symbolisieren. Insoweit Konsumgütern diese Eigenschaft zukommt, erfüllen sie die orientierende Funktion der Egalisierung und der Differenzierung."[57]

In den folgenden Überlegungen wird der Einfluss des sozialen Umfelds auf das Konsumverhalten näher erläutert, weil dieser für die später angestellten empirischen Untersuchungen von Bedeutung ist. Dabei wird unterschieden zwischen soziale Gruppen des näheren Umfelds (z.B. der Familie) und des weiteren Umfelds (z.B. Subkultur, soziale Schicht) von Konsumenten.

3.2.1. Der soziale Kontext des Konsumverhaltens

Soziale Gruppen prägen Werte und Normen des Einzelnen und beeinflussen dadurch sein Verhalten. Der soziale Kontext kann dabei zweckmäßigerweise in eine nähere und eine weitere Umwelt unterschieden werden.[58]

Soziale Gruppen der näheren Umwelt sind Personengruppen, die untereinander durch eine relativ stabile, persönliche und emotionale Beziehung gekennzeichnet sind. Typische

---

[54] Vgl. Trommsdorff, V. (1989)
[55] Vgl. Wiswede, G. (1991), S. 431-452 oder Klein, H.J. (1993), S. 141-165.
[56] Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 25.
[57] Vgl. Scherhorn, G.(1977), S. 201.
[58] Vgl. Hillmann, K.H. (1988) S.123-138 , Wiswede, G. (2000), S. 35-40 und Kroeber-Riel, W. (1992).

Beispiele hierfür sind die Familie oder einzelne Bezugspersonen. Der Einfluss der näheren Umwelt auf das Verbrauchsverhalten ist aufgrund von weitgehend übereinstimmenden Werteorientierungen, Konsumstandards, Einkaufsgewohnheiten, Mode- und Geschmacksgewohnheiten groß.

Zur weiteren sozialen Umwelt gehören solche Gruppen, mit denen der Einzelne in keinem regelmäßigen und nicht unbedingt persönlichen Kontakt steht, wie z.B. die Schichtzugehörigkeit, das soziale Milieu oder bestimmte Subkulturen. Der Einfluss der weiteren sozialen Umwelt ist schwieriger zu identifizieren, da seine Auswirkungen komplexer und indirekter sind, häufig auch nur unbewußt wahrgenommen werden.

3.2.1.1. Die nähere Umwelt der Konsumenten

Die Familie als unmittelbare soziale Gruppe besitzt auf die spezifischen Konsummuster des Einzelnen eine große Bedeutung, weil Kaufentscheidungen und Konsumanwendungen häufig im familiären Kontext stattfinden. Innerhalb der Familie finden Interaktionen und Abstimmungsprozesse statt, die Auswirkungen auf konsumrelevante Entscheidungen haben. Weiterhin prägt die Familie durch ihren sozialisierenden Einfluss das spätere Konsumverhalten von Kindern.

Im Rahmen der Familienlebenzyklus-These wird darauf hingewiesen, dass das Konsumprofil eines Haushaltes abhängig vom Lebenszyklus ist. Dabei wird versucht, unterschiedliches Nachfrageverhalten durch die jeweilige Phase im Familienzyklus zu erklären.[59] Dieser Aspekt wird im 5. Kapitel dieser Arbeit betrachtet, indem das Ausgabeverhalten für spezielle Güterarten in Abhängigkeit des Familienzyklus untersucht wird.

Daneben ist bei der Kaufentscheidung die Interaktion innerhalb der Familie und damit die Rollenverteilung zwischen den Familienmitgliedern von Bedeutung. In älteren empirischen Untersuchungen zur Rollenverteilung von Ehepartnern stellte sich z.B. heraus, dass der Einfluss des Mannes bei Kaufentscheidungen dann stärker ist, wenn es sich um den Kauf von Gebrauchsgütern handelt, die außerhalb des Hauses genutzt werden oder die technisch komplexer sind, wohingegen Frauen einen größeren Einfluss bei Kaufentscheidungen für Güter ausüben, die innerhalb des Hauses genutzt werden.[60] Neuere Arbeiten weisen jedoch eher darauf hin, dass der Kauf von Gütern mit größerer Bedeutung und gemeinsamer Nutzung einer gemeinsamen Entscheidung entspringt, und die Ehepartner gleichrangig an allen

[59] Vgl. Kroeber-Riel, W. (1992), S.451 ff.
[60] Vgl. Kroeber-Riel, W. (1992), S. 472

Entscheidungen im Haushalt beteiligt sind, wenngleich bestimmte Machtverhältnisse innerhalb der Familie wohl eine Rolle spielen.[61]

3.2.1.2. Die weitere Umwelt der Konsumenten

Soziale Bestimmungsgründe des Konsumverhalten, die der weiteren Umwelt der Konsumenten zuzurechnen sind, beziehen sich in erster Linie auf Verhaltensweisen zwischen einzelnen Haushalten. Sie prägen konsumrelevante Vorgänge eher im Hintergrund, ohne das der Einzelne sich dieser Einflüsse explizit bewußt wird. In diesem Zusammenhang wird häufig auf schichtenspezifisches, milieuspezifisches oder subkulturspezifisches Konsumverhalten hingewiesen.

Ein weiterer Aspekt ist die Interdependenz der Haushalte bei Konsumentscheidungen. Dabei wird davon ausgegangen, dass der Nutzen bzw. die Nachfrage eines Haushalts auch abhängt von der Nachfrage anderer Haushalte. Leibenstein unterscheidet dabei drei externe Nachfrageeffekte und zwar den Mitläufer-, Snob- und den Vebleneffekt.[62]

Bevölkerungsgruppen in Deutschland, die eigene und abgrenzbare Verhaltensweisen aufweisen und zur Untersuchung konsumpolitischer Fragestellungen herangezogen werden können, sind z.B.:[63]

- Bewohner eines bestimmten Gebietes (z.B. die Bayern),
- bestimmte Altersgruppen (die Senioren, die Jugendlichen),
- die sozialen Schichten (die Arbeiter, die Selbständigen).

Die Kenntnis der Einstellungen und Bedürfnisse spezifischer Personengruppen kann für absatzpolitische Zwecke von Bedeutung sein, indem werbepolitische Maßnahmen zielgruppengerecht eingesetzt werden können. Insbesondere die sozialen Schichten dienten früher als eine wichtige Zielgruppe. Jedoch erwies sich die adäquate Aufstellung eines Schichtungsmodells als problematisch. Häufig wurde ein einfaches dreiteiliges Schichtungsmodell verwendet, das die Gesellschaft anhand der Indikatoren Beruf, Einkommenshöhe, Bildungsstand, in eine Oberschicht, Mittelschicht und Unterschicht einteilte.[64] Ältere Untersuchungen fanden so noch eine mehr oder weniger stringente Beziehung zwischen sozialen Langen und Konsumverhalten.[65] In neuerer Zeit lässt sich solch ein Zusammenhang nicht mehr ohne weiteres

---

61 Vgl. Kirchler, E. (1989).
62 Vgl. Leibenstein, H. (1966) und Schumann, J. (1987), S. 62-67. Siehe hierzu auch die noch folgenden Anmerkungen im 6. Kapitel.
63 Vgl. Kroeber-Riel, W. (1992) S. 583.
64 Vgl. Hillmann, K.H. (1988), S. 138-158 und Hradil, S. (1999).
65 Vgl. Wiswede, G. (1972).

nachweisen. Dies hängt zum einen mit der Problematik einer sachgerechten Erfassung von sozialer Ungleichheit zusammen und zum anderen mit der generellen Auflösung von schichtenspezifischem Konsumverhalten. Das bedeutet jedoch nicht, dass eine generelle Schichtenauflösung stattgefunden hat. Vielmehr ist aufgrund des Massenwohlstands, der Bildungsexpansion und des beschleunigte Wertewandels die Sozialstruktur in einer ständigen Umbruchssituation, was wiederum auch Auswirkungen auf das Konsumverhalten hat.[66]

Der Einfluss der weiteren sozialen Umwelt auf das Konsumverhalten wird im 6. Kapitel untersucht, indem zum einen die Besitzverhältnisse von langlebigen Gebrauchsgütern in Deutschland Anfang 1993 dargestellt werden und zum anderen die Kaufwahrscheinlichkeit für langlebige Gebrauchsgüter in Abhängigkeit von der Sozialstruktur analysiert wird.

3.2.2. Aspekte der Konsumgesellschaft

Die Beschreibung der Aspekte der Konsumgesellschaft erfolgt zunächst vor dem Hintergrund der historischen Entwicklung der Konsumgesellschaft, um langfristige Veränderungen des Konsumverhaltens aufzuzeigen. Damit zusammenhängend hat auch ein Wertewandel innerhalb der Gesellschaft stattgefunden, der Auswirkungen auf das Konsumverhalten besitzt. Wiswede unterscheidet drei Entwicklungsphase der *Konsumgesinnung*, wobei er unter Konsumgesinnung die jeweils gesellschaftlich geteilte Wertehaltung oder Einstellung bezüglich konsumrelevanter Vorgänge versteht.[67]

Die erste Entwicklungsstufe ist demnach die *Traditionskultur,* die sich durch eine weitgehend traditionalistische Konsumgesinnung auszeichnet. Hierbei diente Konsum hauptsächlich der Sicherung der Existenz und die konsumierten Güter können in notwendige, entbehrliche und überflüssige Güter eingeteilt werden. Wenngleich Abgrenzungen im Konsumverhalten der verschiedenen gesellschaftlichen Stände und Klassen erkennbar waren, wurde doch eher aus einer Bedarfslage heraus konsumiert, und das Konsumverhalten war im wesentlichen von den Vorfahren übernommen.

Die darauf folgende *Arbeitskultur* war durch eine asketische Konsumgesinnung gekennzeichnet. Zu dem aufstrebenden Kapitalismus, mit einem einhergehenden ausgeprägt puritanischen Arbeitsethos, stand konsumrelevantes Verhalten wie Müßiggang, Luxus und Genuss eher im Widerspruch. Durch den geschaffenen Produktionsappart ist jedoch der Grundpfeiler für eine tiefgreifende Veränderung der Konsumgesinnung gelegt worden.

---

[66] Vgl. Hillmann, K.H. (1988), S.156.
[67] Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 52-61.

Die dritte und letzte Entwicklungsphase *(Konsumkultur)* zeichnet sich durch eine expressive Konsumgesinnung aus. Der bedeutende Wandel zwischen Arbeitszeit und Freizeit hat dabei zu einem Wandel in der Konsumgesinnung geführt. Freizeit dient nicht mehr nur der Verrichtung naturbedingter Notwendigkeiten, sondern steht in erhöhtem Maße zur Verfügung zu Muße, Spiel, Sport ect. Durch das Dominantwerden der Freizeit, und dem Problem ihrer Gestaltung, entstand ein immer wachsender Bedarf an entsprechenden Konsumgütern und Dienstleistungen. Ein weiteres Kennzeichen der Konsumkultur ist, dass aufgrund der Massenproduktion fast sämtliche Konsumgüter, im Prinzip für alle oder fast alle, erreichbar sind und so zu einer Egalisierung der Konsumstruktur beigetragen hat.

Scitovsky (1977) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass angesichts dieser Entwicklungen das Prinzip der "Erregung" an die Stelle des Sättigungsprinzips getreten sei, und der Drang nach Neuem immer wieder neue Bedürfnisse entstehen lässt, die befriedigt werden müssen.

Bei der Diskussion über die Auswirkungen des Wertewandels innerhalb der Gesellschaft und auf den damit verbundenen Einfluss auf das Konsumverhalten, können drei Tendenzen unterschieden werden.[68] Dies ist zum ersten die Tendenz zu *Hedonisierung,* worunter die zunehmende Erlebnis- und Genussorientierung der Konsumenten zu verstehen ist. Hierunter fallen typische Erlebnisangebote wie Abenteuerreisen, kulturelle Ereignisse und Unterhaltungsveranstaltungen ebenso wie der Kaufvorgang an sich, der durch zusätzliche Ereignisse bereichert wird. Zum zweiten besteht die Tendenz zur *Sublimierung:* Diese Wertewandeltendenz kennzeichnet den Übergang der Konsumenten vom Denken in Kategorien des Lebens*standard* zu solchen des Lebens*stils*. Durch eine gewisse "Kennerschaft", Geschmack und Ästhetik, eines Lebens- oder Konsumstils demonstriert man die Zugehörigkeit zu bestimmten Subkulturen. Schließlich steht bei der *Individualisierungsthese* im Vordergrund, dass Menschen einen individuell einzigartigen Konsumstil auf höchstem Niveau praktizieren wollen. Da die Einkommensrestriktion dies jedoch einschränkt, müssen individuelle Akzente gesetzt werden.

Der durch den Wertewandel "neu entstandene" Verbraucher kann zusammenfassen durch folgende Tendenzen gekennzeichnet werden:[69]

- vom puritanischen Ethos zur Genussmoralität,
- vom passiven Konsumenten zum Prosumenten,
- vom Besitzdenken zum Postmaterialismus,

---

[68] Vgl. Wiswede (1998), S. 407-411. Zur Untersuchung des Wertewandels und Konsumverhalten auch siehe Szallies, R./Wiswede, G. (1991).

[69] Vgl. Wiswede (1993).

- vom Lebensstandard zum verfeinerten Lebensstil,
- vom demonstrativen Konsum zur selektiven Bescheidenheit,
- vom genormten Verbrauch zum individualisierten Konsum.

3.3. Konsumverhalten und der Lebensstilansatz

Zunächst wird der Begriff Lebensstil definiert: Unter Lebensstil wird ein regelmäßiges Verhaltensmuster, in dem strukturelle Lagen ebenso wie Habitualisierungen, soziale Affinitäten und Präferenzen zum Ausdruck kommen, verstanden.[70] Im Gegensatz zu anderen sozialen Gruppierungen, besteht die Gemeinsamkeit von Lebensstilgruppen weniger in ihren äußeren Lebensbedingungen, als vielmehr im Denken und Handeln der Menschen.[71] Hradil bezeichnet unter Lebensstil "*eine bestimmte Organisationsstruktur des individuellen Alltagsleben*".[72]

Lebensstil ist dabei ein Überbegriff für das Zusammenspiel von Verhaltensvariablen, subjektiven Merkmalen der Einstellungen, Lagemerkmalen, Familienstrukturen u.a. Größen, die für den Einzelnen drei Funktionen erfüllen. Diese sind a.) die Sicherung von Verhaltensroutinen im Alltag, b.) Rahmen und Strategie der Lebensführung und schließlich c.) die Symbolisierung sozialer Ähnlichkeit mit anderen bzw. Abgrenzung von anderen.[73]

Wiswede macht in diesem Zusammenhang darauf aufmerksam, dass der Lebensstil Unterschiede in der *Verwendung* von Gütern kennzeichnet. Im Gegensatz dazu ist der Lebensstandard eher eine quantitative Größe im Sinne der Güterausstattung, die Ausdruck eines bestimmten Einkommens ist. Bei gleichen Einkommen und Besitzverhältnissen können sich die individuellen Lebensstile deutlich voneinander unterscheiden.[74] Diesen Gedanken verfolgt auch der französische Soziologe *Bourdieu* (1982) in seiner klassischen Studie *Die feinen Unterschiede,* indem er darauf aufmerksam machte, dass die "kleinen Unterschiede" sowie die "Kennerschaft" ein wesentliches Merkmal zur sozialen Einstufung seien[75].

Der Lebensstilansatz ist in doppelter Hinsicht mit dem Konsumverhalten verknüpft. Zum einen wird das Konzept des Lebensstils im Marketing eingesetzt, um möglichst homogene Käufergruppen zum Zwecke der Marktsegmentierung zu bilden und zum zweiten verwendet man das Konzept des Lebensstils in der Soziologie im Bereich der Ungleichheitsforschung.[76] Dies geschieht u.a. auch deshalb, da ältere Formen der Schichteneinteilung (Ober-, Mittel-, Unterschicht), die mit Hilfe des Einkommens oder der beruflichen Stellung vorgenommen

---

[70] Vgl. Hradil, S. (1992) und Lüdtke, H. (1989).
[71] Vgl. Hradil, S. (1999), S. 419.
[72] Vgl. Hradil, S. (1999), S. 431.
[73] Vgl. Lüdtke, H. (2000), S. 118.
[74] Vgl. Wiswede, G. (1998), S. 41-60.
[75] Vgl. Bourdieu, P. (1982).

wurden, an Bedeutung verloren haben. Das Lebensstilkonzept ist eng mit der Entwicklung des allgemeinen Wohlstandsniveaus verbunden und hat daher in der Sozialstrukturanalyse einen starken Bedeutungszuwachs erfahren. Die Bildung einzelner Lebensstile erfolgt dabei häufig über das Konsumverhalten, wobei dass Konsumverhalten als Indikator für einen beobachteten Lebensstil dient.

In der Sozialstrukturanalyse wird der Lebensstilansatz zur Konzeption sozialer Milieus verwendet. Hradil versteht unter einem Milieu *"eine Gruppe von Menschen, die solche äußeren Lebensbedingungen und/oder inneren Haltungen aufweisen, aus denen sich gemeinsame Lebensstile herausbilden".*[77] Der Lebensstil stellt dabei ein typisches Verhaltensmuster sozialer Gruppierungen dar. Personen, die dem gleichen sozialen Milieu angehören, gestalten ihre Umwelt ähnlich und können von anderen sozialen Milieus abgegrenzt werden.[78]

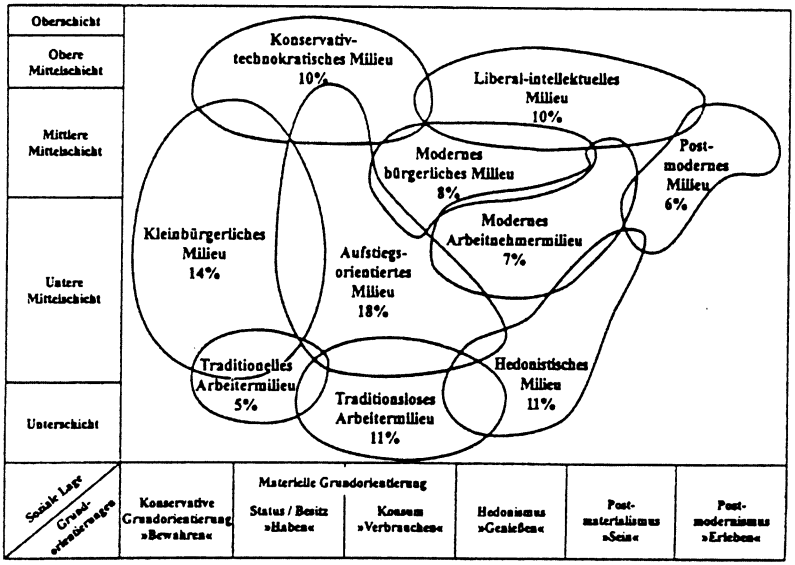
In der folgenden Abbildung ist eine bekannte Typologie, die die westdeutsche Bevölkerung in unterschiedliche soziale Milieus gruppiert, veranschaulicht.[79]

Demnach ergeben sich zehn idealtypische Milieus, die auf der Abszisse nach traditionell-materiellen und postmateriellen Grundorientierungen gegliedert sind. Die Anordnung entlang der Abszisse gibt den Grad der Traditionsverhaftung, d.h. den Grad des Wertewandels von "alten" zu "neuen" Werte an. Auf der Ordinate sind die unterschiedlichen Schichten abgetragen. Hierbei erfolgt die Einteilung zu einer bestimmten Schicht anhand der Indikatoren Einkommen, Bildungsstand und der Berufsstellung. Es zeigt sich, dass die Zugehörigkeit zu einem bestimmten sozialen Milieu keineswegs unabhängig von der Schichtzugehörigkeit ist.

---

[76] Vgl. Wiswede (2000), S. 50 ff.
[77] Vgl. Hradil, S. (1987), S. 165.
[78] Vgl. Schulze, (1993), S. 746.
[79] Für eine Beschreibung der einzelnen Milieus siehe Hradil, S. (1999). Diese Typologie stammt von SINUS Institut, Heidelberg. Vgl. Becker, U./Nowak, H. (1985).

Abbildung 3.1.: Soziale Milieus in Westdeutschland 1997



Quelle: Hradil, S. (1999), S. 422.

Mittels zeitlicher Vergleiche konnten generelle Veränderungstendenzen der einzelnen Milieus festgestellt werden, wie z. B. eine abnehmende Bedeutung des kleinbürgerlichen und des traditionellen Arbeitermilieus und des alternativen Milieus sowie eine Zunahme des traditionslosen Arbeitermilieus, des aufstiegsorientierten und des hedonistischen Milieus.[80]

Ob eine Marktsegmentierung anhand dieser Typisierungen vorgenommen werden kann, um daraus spezifisches Konsumverhalten zu prognostizieren, ist umstritten. Im Bereich der absatzorientierten Forschung ist jedoch versucht worden, mit Hilfe einzelner Lebensstile idealtypische Konsummuster zu erklären. Das Ziel ist dabei, Zielgruppen herauszufinden, die in verhaltensrelevanten Merkmalen weitgehend übereinstimmen und von anderen Gruppen relativ eindeutig abgrenzbar sind.[81] Da das Konsumverhalten grundlegender Bestandteil bei der

[80] Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 58.

[81] Vgl. Trommsdorff, (1989), S. 211. Für die Berücksichtigung des Lebensstils im Marketing siehe auch Banning, T. (1987). Vgl. auch Opaschowski, H.W. (1991), der acht unterschiedliche (Freizeit-)Konsumententypen unterscheidet, die alle einen eigenen Lebensstil repräsentieren. Die Palette reicht dabei vom Normal-, Versorgungs-, Spar-, Anpassungs-, Erlebnis- und Geltungskonsumenten bis zum Kultur- und Anspruchskonsumenten.

Konzeption einzelner Lebensstile ist, stehen die so gewonnenen Erkenntnisse jedoch unter dem Verdacht tautologieverdächtiger Aussagen.[82]

Insbesondere Lüdtke widmet sich in seinen Untersuchungen explizit der Frage des Zusammenhangs von Konsumstil und Lebensstil.[83] Er bezieht in seiner Lebensstilkonzeption den Haushaltskontext mit ein, und entwirft ein Lebensstilkonzept, welches sich an der Rational Choice-Theorie orientiert. Dabei steht die Frage im Vordergrund, wie es zur Ausbildung habitulisierter Alltagsroutinen kommt. Lebensstil entwickelt sich demnach infolge von biographischen Prozessen von Versuch und Irrtum und in Bezug auf Vergleiche mit anderen Personen. Lebensstile kommen dadurch zustande, weil sie sich aufgrund von Probierprozessen als zweckmäßigste Organisationsform des Alltags erwiesen haben. Lebensstil charakterisiert nach Lüdtke einen erprobten Zusammenhang von Alltagsroutinen, Verhaltensmustern und Bezugsgruppen und ist das Ergebnis der Verfolgung der Präferenzen eines Haushalts in Wechselwirkung mit gegebenen Ressourcen und Opportunitäten, das sich an relativer Nutzenmaximierung orientiert. Er unterscheidet in seinem Ansatz unterschiedliche Aspekte der Konsumorientierung von Individuen, wie z.B. Status, Modeorientierung, Erlebnis, Markenidentifikation. Das Konsummuster von Individuen ist beeinflußt von seinem Lebensstil, in den verschiedene Faktoren einfließen. Da Lebensstile relativ heterogen und inkonsistent sind, beurteilt Lüdtke die Frage, ob Konsumverhalten durch Zugehörigkeit zu bestimmten Lebensstilen erklärt werden kann, allerdings eher skeptisch.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Lebensstil ein Formgeber und Richtungsweiser für das Konsumverhalten des Einzelnen sein kann, und insofern ein plausibler Zusammenhang zwischen diesen beiden Ausdrucksformen besteht. Dies trifft um so mehr zu, wenn Konsum in einem sozialen Kontext und als Verhaltensweise, die auf die Erlangung und Nutzung wirtschaftlicher Güter gerichtet ist, verstanden wird und sich auf "stilisierungsfähige" Konsumbereiche bezieht.[84] Der Lebensstil ist zudem nicht unabhängig vom Lebenszyklus privater Haushalte. So entstehen bestimmte Lebensstile infolge von strukturellen Veränderungen privater Lebensformen oder verändern sich.[85]

3.4. Zusammenfassung

Wie die vorangegangenen Überlegungen gezeigt haben, gibt es unterschiedliche Ansätze Konsumverhalten zu erklären. Hierbei besticht der mikroökonomische Erklärungsansatz klar

---

[82] Vgl. Wiswede, G. (2000), S.50.

[83] Vgl. Lüdtke, H. (1987) und auch Lüdtke, H. (1995), hier entwickelt der Autor anhand von Cluster- und Korrenpondenzanalysen verschiedene Lebensstile.

[84] Vgl. Lüdtke, H. (2000), S. 117-118.

hinsichtlich seiner formaltheoretischen Stringenz. Auf die bestehenden Mängel wurde an entsprechender Stelle hingewiesen und auf eine ausgiebige formale Darstellung wurde bewusst verzichtet, da dies an anderen Stellen bereits reichlich erfolgte. Die weiteren Erklärungsansätze, die hier unter dem Begriff soziologische Ansätze zusammengefasst wurden, legen ihren Schwerpunkt bei der Erklärung des Konsumverhaltens auf solche Einflussfaktoren, die sich in den sozio-kulturellen Lebensbedingungen der Konsumenten bündeln lassen. Hierbei wurde zunächst auf die Bedeutung der sozialen Umwelt bei Konsumentscheidungen hingewiesen. Die soziale Umwelt lässt sich unterteilen in eine nähere und in eine weitere Umwelt. Insbesondere die Familie (i.S. der näheren Umwelt) besitzt einen großen Einfluss auf das Konsumverhalten, da Kaufentscheidungen häufig im familiären Kontext getroffen werden. Die Bedeutung der weiteren Umwelt auf das Konsumverhalten ist hingegen schwieriger zu erfassen. Dazu tragen unterschiedliche Faktoren bei, wie z.B. die Auflösung der sozialen Schichten, die Egalisierung des Konsums durch Massenproduktion, die generellen Veränderungen der Konsumgesellschaft sowie der stattgefundene Wertewandel innerhalb der Gesellschaft. Ein alternativer Ansatz wäre, das Konsumverhalten unterschiedlicher Lebensstilgruppen zu untersuchen. Da das Konsumverhalten jedoch zur Konzeption einzelner Lebenstile beiträgt, erscheint dieser Ansatz wenig erfolgversprechend.

Durch die Berücksichtigung sozio-kultureller Einflussfaktoren ist es jedoch zumindest ansatzweise möglich, dass Zustandekommen und die Veränderungen von Präferenzen zu erklären. Es erscheint zudem in bezug auf eine realitätsnahe Begründung des Verbrauchsverhaltens angemessen, neben ökonomische Größen (wie das Einkommen) weitere sozio-kulturelle Faktoren hinzuzuziehen. Daher wird in dieser Arbeit das Ziel verfolgt, den ökonomischen Erklärungsansatz um sozio-kulturelle Einflussgrößen zu ergänzen um somit einen erweiterten Blickwinkel bei der Erklärung des Konsumverhaltens einzuschlagen. Für die später folgenden empirischen Analysen bedeutet dies, dass der Einfluss des sozialen Umfelds von Konsumenten auf das Verbrauchsverhalten überprüft wird. Dabei wird im 5. Kapitel der Frage nachgegangen, ob der Familienlebenszyklus (i.S. der näheren sozialen Umwelt) eine Bedeutung auf die Ausgabenhöhe bestimmter Güterarten besitzt. Im 6. Kapitel wird die Bedeutung der Sozialstruktur (i.S. der weiteren sozialen Umwelt) für das Konsumverhalten von langlebigen Gebrauchsgütern untersucht.

---

[85] Vgl. Rosenkranz, D. (1998), S. 49-52.

4. Einkommensabhängigkeit des Privaten Verbrauchs

Nachdem im vorherigen Kapitel theoretische Erklärungsansätze zum Konsumverhalten dargestellt wurden, beginnt in diesem Kapitel die empirische Untersuchung unterschiedlicher Einflussgrößen auf das Konsumverhalten anhand des EVS-Datensatzes. Zunächst wird das Einkommen betrachtet. Das Einkommen besitzt einen wesentlichen Einfluss auf die Höhe des Konsumniveaus. In diesem Zusammenhang sei auf die gängige Hypothese hingewiesen, dass die Konsumquote mit zunehmendem Einkommen zurückgeht.[86] Bevor im fünften und sechsten Kapitel dieser Arbeit der Einfluss von sozio-kulturellen Einflussgrößen auf das Verbrauchsverhalten untersucht wird, ist das Ziel dieses Kapitels, die Analyse der Einkommensabhängigkeit unterschiedlicher Güterarten. Das Einkommen wird dabei durch das Haushaltsnettoeinkommen operationalisiert.

Die Vorgehensweise ist wie folgt: Nach einem einführenden Literaturüberblick wird zunächst die Datenstruktur der Einkommen-Ausgaben Beziehung für unterschiedliche Güterarten deskriptiv anhand der EVS-Daten veranschaulicht. Hierbei ist insbesondere die Beziehung zwischen den Ausgaben*anteilen* und dem Einkommen von Interesse. Je nachdem, ob die entsprechenden Anteile mit zunehmendem Einkommen zurückgehen, ansteigen oder konstant bleiben, lassen sich Aussagen über die Bedeutung des Einkommenseffekts für die entsprechende Güterart ableiten. Bei der empirischen Analyse der sozio-kulturellen Einflussgrößen erscheint es dann plausibel, das Einkommen als eine weitere Erklärungsgröße hinzuzuziehen. Desweiteren wird in diesem Kapitel die Einkommenselastizität für die entsprechenden Güterarten berechnet, um ein Maß der Reagibilität der Nachfrageveränderung bei einer Einkommensvariation zu erhalten.

Die Beschreibung des Zusammenhangs zwischen Einkommen und Ausgaben privater Haushalte bezeichnet man gemeinhin auch als die Analyse von Engelkurven, nach dem deutschen Statistiker Ernst Engel, der als erster diesen Zusammenhang systematisch untersuchte. Engelkurven beschreiben den Zusammenhang der Veränderung der Ausgaben in alleiniger Abhängigkeit des Einkommens. Insbesondere wird davon ausgegangen, dass die Preise für alle Haushalte identisch sind. Die Ausgaben Y_i werden als Funktion des Einkommens X erklärt:

$$Y_i = f(X).$$

Die Annahme, dass die Preise für alle Haushalte identisch sind, ist nicht unproblematisch, da Preisunterschiede aufgrund von räumlichen Preisdifferenzen existieren können. Darüber hinaus wird in der mikroökonomischen Nachfragetheorie üblicherweise davon ausgegangen,

dass alle betrachteten Haushalte über die gleiche Präferenzstruktur verfügen. Da Haushalte sich jedoch hinsichtlich ihrer Zusammensetzung voneinander unterscheiden, besitzen sie plausiblerweise auch unterschiedliche Bedürfnisse und Ausgabenstrukturen. Dieser Aspekt wird in den folgenden Untersuchungen berücksichtigt, indem vier möglichst homogene Haushaltsgruppen gebildet werden, die getrennt voneinander analysiert werden.

Die Analyse der Ausgaben für mehrere Haushalte zu einem Zeitpunkt bezeichnet man auch als *Querschnittsengelkurven.*[87] Demgegenüber steht die Untersuchung von Engelkurven im Zeitablauf. Basieren die dazu notwendigen mehrjährigen Querschnittsuntersuchungen auf den gleichen Haushalten (Haushaltspanel), können Änderungen bzgl. der Einkommenssituation der Haushalte in der Analyse mit berücksichtigt werden.[88] In diesem Kapitel werden Engelkurven in Querschnittsbetrachtung zu einem Zeitpunkt mittels des Datensatzes der EVS 1993 untersucht.

4.1. Mikroökonomische Vorüberlegungen

Zunächst wird unter Zuhilfenahme des mikroökonomischen Nachfragemodells veranschaulicht, welche Auswirkungen eine Veränderung des Einkommens auf die Güternachfrage hervorrufen kann. Im Blickpunkt der Betrachtungen steht dabei die partielle Einkommensabhängigkeit des Konsums.

Betrachtet man den Zwei-Güter-Fall, so führt eine Einkommensveränderung zunächst zu einer Verschiebung der Budgetgeraden. Je nach Präferenzordnung des Haushalts, kann sich die Einkommensveränderung unterschiedlich auf die nachgefragten Gütermengen auswirken. Dabei ist es möglich, dass die Einkommensveränderung zu einer gleichgerichteten Nachfrageveränderung für beide Güter führt. Wenn ein Gut nach einer Einkommenserhöhung (-senkung) in größeren (kleineren) Mengen nachgefragt wird als vorher, spricht man von einem *superioren* Gut. Es ist jedoch auch denkbar, dass die nachgefragte Menge eines Gutes bei einer Einkommenserhöhung(-senkung) zurückgeht (zunimmt). Diese Güter tragen die Bezeichnung *inferior.*[89]

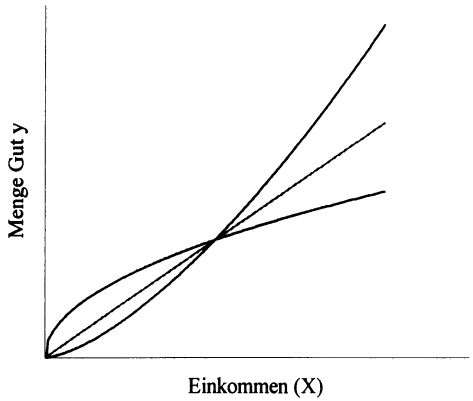
Der Zusammenhang zwischen der nachgefragten Menge eines Gutes und dem Einkommen lässt sich anschaulich anhand einer Graphik darstellen, in der auf der Ordinate die Gütermengen und auf der Abszisse das Einkommen abgetragen ist. Die in dieser Graphik verlaufende Kurve bezeichnet man als *Engelkurve*. Die Gestalt der Engelkurve hängt dabei von der Art

---

[86] Vgl. hierzu den Abschnitt 1.3.1. des 1. Kapitels.
[87] Vgl. Engel, J./Kneip, A. (1996), S.187.
[88] Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 1.3.1.
[89] Für diese Definition siehe Böventer, E./Illing, G. (1997), S. 99.

des betrachteten Gutes ab. Anhand einer isoelastischen Engelkurve der Form $y = x^{\eta}$ sind in der Abbildung 4.1. beispielhaft drei typische Kurvenverläufe eingezeichnet:[90]

Abbildung 4.1.: Idealtypische Verläufe von Engelkurven *(konstante Preise)*



Engelkurven mit linearer durch den Ursprung verlaufender Gestalt ergeben sich dann, wenn die nachgefragte Gütermenge proportional mit dem Einkommen variiert. Lineare durch den Ursprung gehende Engelkurven sind ein Spezialfall und dienen hier lediglich zur Veranschaulichung des Sachverhalts. Es erscheint intuitiv wenig einleuchtend, dass die Ausgaben proportional mit dem Einkommen variieren. Dies würde zur Folge haben, dass der auf diese Ausgabenart entfallender Anteil mit veränderten Einkommen über den gesamten Einkommensbereich hinweg konstant bliebe. Dieser Sachverhalt lässt sich auch mittels der Einkommenselastizität darstellen: In diesem Fall besitzt das betreffende Gut nämlich eine Einkommenselastizität von genau eins.

Ist die Elastizität kleiner als eins, nimmt die nachgefragte Menge *relativ* langsamer zu als das Einkommen ($\Delta y/y < \Delta X/X$), was im Falle einer isoelastischen Engelkurve eine konkave Kurve impliziert (siehe Abbildung 4.1.).[91] Das hat zur Folge, dass der auf dieses Gut entfallende Ausgabenanteil mit zunehmendem Einkommen zurückgeht. Ist die Elastizität größer eins, steigt die nachgefragte Menge *relativ* schneller als das Einkommen ($\Delta y/y < \Delta X/X$). Dies

[90] Vgl. auch Böventer, E./Illing, G. (1997), S. 100-102.

[91] Eine Elastizität kleiner eins kann auch aus einer linearen Engelkurve mit positiven Achsenabschnitt resultieren. Bei allen "lebensnotwendigen" Gütern ist von einer solchen Engelkurve auszugehen: auch bei einem Einkommen von Null werden Grundnahrungsmittel nachgefragt.

impliziert eine konvexe Engelkurve. Entsprechend nimmt der Ausgabenanteil für dieses Gut mit zunehmendem Einkommen zu.

Um ein Maß der Reagibilität zu erhalten, das die Stärke der Veränderung der nachgefragten Gütermenge aufgrund einer Einkommensvariation angibt, berechnet man die Einkommenselastizität.[92] Die Einkommenselastizität der Nachfrage ist folgendermaßen definiert:[93]

$$\varepsilon_{y_i,X} = \frac{\partial y_i}{\partial X} \cdot \frac{X}{y_i}$$

Sie gibt an, um wieviel Prozent sich die nachgefragte Menge aufgrund einer einprozentigen Einkommensvariation verändert. Ist die Form der Engelkurve bekannt, lässt sich die Einkommenselastizität der Nachfrage leicht bestimmen.

Je nachdem, ob die Einkommenselastizität größer eins oder kleiner eins ist, kann ein Gut, bei gegebenem Einkommensniveau, als elastisch $(\varepsilon > 1)$ oder unelastisch $(0 < \varepsilon < 1)$ klassifiziert werden. Bei einem elastischen Gut ist die Veränderungsrate der nachgefragten Menge größer als die Veränderungsrate des Einkommens. Bei einer Erhöhung des Einkommens steigt daher der auf dieses Gut entfallende Anteil an den Gesamtausgaben. Typische Güter hierzu wären nicht lebensnotwendige, substituierbare Genußgüter. Bei einem unelastischen Gut verändert sich die nachgefragte Menge relativ weniger stark als das Einkommen. Dies trifft meist für weniger entbehrliche und kaum substituierbare Güter zu. Im Falle einer negativen Einkommenselastizität $(\varepsilon < 0)$ spricht man von inferioren Gütern.[94]

Eine Klassifikation von Gütern in "einkommenselastisch" oder "einkommensunelastisch" gilt selbstverständlich nicht absolut. Es ist denkbar, dass ein elastisches Gut, mit einer Elastizität größer eins, bei einer Einkommenserhöhung übergeht zu einem unelastischen Gut, mit einer Elastizität kleiner eins. Die Elastizität eines Gutes verändert sich i.d.R. mit dem Einkommensniveau und eine Einteilung von Gütern in "elastisch" oder "unelastisch" ist nur bei gegebener Einkommenshöhe plausibel. Eine Ausnahme stellt die aus dem Ursprung verlaufende lineare Engelkurve dar. In diesem Falle ist die Einkommenselastizität im gesamten Bereich eins, d.h. die Veränderungsrate des Einkommens ist gleich der Veränderungsrate der nachgefragten Menge.

Für die Klassifikation von Gütern in "elastisch" oder "unelastisch" werden in der Literatur häufig auch die Begriffe "Luxusgüter" oder "notwendige Güter" verwendet. Da diese Begriffe

---

92 Hier und im folgenden ist immer die Punktelastizität gemeint.
93 Vgl. hierzu z.B. Chiang, A.C. (1984), S. 191-193.
94 Vgl. Seel, B. (1991), S. 114-115.

suggerieren, dass ein Gut unabhängig vom Einkommensniveau generell ein Luxusgut oder ein notwendiges Gut ist, wird diese Bezeichnung hier nicht verwendet.

4.2. Literaturüberblick

Hauptanliegen dieses Abschnitts ist es, eine komprimierte Zusammenfassung ausgewählter Studien zu geben, die sich mit der Berechnung von Engelkurven befassen. Die getroffene Auswahl der Arbeiten zu diesem Thema folgt dabei primär dem Zweck, empirische Fragestellungen, statt (nachfrage)theoretische Aspekte in den Vordergrund zu stellen.

Der deutsche Statistiker Ernst Engel untersuchte bereits Mitte des vergangenen Jahrhunderts den Zusammenhang zwischen Ausgaben und Einkommen privater Haushalte. Er formulierte in seiner Querschnittsuntersuchung die folgenden empirischen Gesetzmäßigkeiten über das Ausgabeverhalten belgischer Arbeiterfamilien[95]:

- Nahrungsmittelausgaben haben den größten Anteil am Haushaltsbudget.
- Der Anteil für Nahrungsmittelausgaben geht mit steigendem Einkommen zurück.
- Die Anteile für Bekleidung und Mieten sind konstant und der Anteil für Luxusgüter steigt mit zunehmendem Einkommen.

In einer späteren Studie konnte Engel die erste und letzte Gesetzmäßigkeit nicht mehr bestätigen, wohingegen die zweite Behauptung im Einklang mit den abermaligen Untersuchungen stand. Die Behauptung, dass der Anteil der Nahrungsmittelausgaben mit steigendem Einkommen zurückgeht, bezeichnet man gemeinhin als das *Engelsche* Gesetz.[96]

Später haben Prais/Houthakker[97] in einer umfangreichen Querschnittsuntersuchung Engelkurven mit unterschiedlichen Funktionstypen geschätzt. In dieser klassischen Studie richteten die Autoren ihr Hauptaugenmerk primär auf die statistische Anpassungsgüte der verwendeten Funktionsformen. Prais/Houthakker führten Berechnungen für fünf unterschiedliche Funktionstypen durch (siehe Übersicht 4.1.). Sie kamen zu dem Ergebnis, dass eine halblogarithmische Funktion für Nahrungsmittel gut geeignet ist. Für alle anderen Güter und Dienste lieferte die doppelt-logarithmisch lineare Funktion die besten statistischen Ergebnisse. Dieser Befund ist nicht unplausibel, da die halb-logarithmische Funktion den Übergang von einem Luxusgut für kleine Einkommensklassen, mit einer Einkommenselastiziät größer eins, zu einem notwendigen Gut für höhere Einkommensklassen, mit einer Einkommenselastizität kleiner eins, gut beschreibt. Die doppelt-logarithmische Funktion besitzt hingegen für

[95] Vgl. Engel, E. (1895), S. 1-123.

[96] Vgl. z.B. Phlips, L. (1974), S. 77. Das *Schwabesche Gesetz* bezeichnet den Sachverhalt, dass mit steigendem Einkommen die Ausgaben für Mieten zunehmen, ihr Anteil am Einkommen jedoch sinkt.

alle Einkommensbereiche eine konstante Einkommenselastizität.[98] In einer späteren Arbeit entwickelte Houthakker für die doppelt-logarithmische Funktion die entsprechende Nutzenfunktion (additiv logarithmische Nutzenfunktion).[99]

C. Leser[100] stellte an die Spezifikation von Engelkurven bestimmte nachfragetheoretische Anforderungen. Neben der Bedingung, dass Engelkurven die Additivitätsbedingung[101] (*adding up*) erfüllen sollen, forderte er die Verbindung zu einer konkreten Nutzenfunktion. Die statistische Anpassungsgüte war eine zusätzliche Bedingung, die bei der Auswahl der untersuchten Funktion eine Rolle spielt. Von den insgesamt fünf unterschiedlichen Spezifikationen für Engelkurven, lieferte in Lesers Studie eine halb-logarithmische Funktion mit Ausgaben*anteilen* als zu erklärende Größe die besten Ergebnisse sowohl in theoretischer als auch in empirischer Sicht. Dieser Funktionstyp wurde zuvor schon von H. Working[102] verwendet.

Die sogenannte Working-Leser Spezifikation von Engelkurven verwendet Ausgabenanteile statt der Ausgaben als zu erklärende Größe. Ein häufiges Problem bei Querschnittsuntersuchungen ist die Verletzung der Modellannahme der Homoskedastie der Residuen bei der Schätzung mit der Methode der kleinsten Quadrate. Die Streuung der Residuen ist bei Haushalten mit höherem Einkommen in der Regel größer als bei Haushalten mit niedrigerem Einkommen. Die Verwendung von Ausgabenanteilen wird häufig mit der Vermeidung von Heteroskedastie begründet.[103] Die Working-Leser Spezifikation lässt sich zudem auf eine bestimmte Nutzenfunktion zurückführen (translog Nutzenfunktion), sie erfüllt die adding up-Bedingung und ist problemlos in ein Nachfragesystem integrierbar. Diese Eigenschaften haben dazu geführt, dass diese Funktion, insbesondere für die empirische Untersuchung nachfragetheoretischer Fragestellungen, sehr beliebt ist.[104]

Um die Restriktionen, die einzelne Funktionsformen auf das Nachfrageverhalten implizieren, zu umgehen und einen Ansatz zu finden, der den Daten besser entspricht, gewinnen in jüngerer Zeit nicht-parametrische Schätztechniken bei der Berechnung von Engelkurven an Bedeutung. Diese Verfahren haben die Eigenschaft, daß sie a priori keine parametrische

---

97 Vgl. Prais, S.J./Houthakker, H.S. (1955), S.79-108.

98 Vgl. für eine Zusammenfassung der Eigenschaften unterschiedlicher Funktionen den Überblicksartikel von Brown/Deaton (1972), S.1171ff.

99 Vgl. Houthakker (1960) oder Chung, J.W. (1994), S. 33-45.

100 Vgl. Leser, C. E. (1963), S. 694-703.

101 Diese Bedingung ist insbesondere bei der Verwendung von Nachfragesystemen von Interesse und besagt, dass die Budgetanteile sich zu Eins aufsummieren müssen.

102 Vgl. Working, H. (1943), S. 43-56.

103 Vgl. Leser, C.E. (1963), S. 695.

104 Vgl. Deaton, A. (1986), S. 1799-1801. Deaton/Muellbaur (1980a) verwenden zur Schätzung ihres Almost Ideal Demand System (AIDS) Engelkurven der Working-Leser Spezifikation.

Funktionsform vorgeben, sondern mit Hilfe bestimmter Glättungstechniken eine Kurve, entsprechend der Datenlage, konstruieren.[105]

Bierens/Pott-Butler[106] verwenden die Technik der Kernregression zur Spezifikation eines geeigneten parametrischen Funktionstyps. In ihrer Studie kommen sie zu dem Ergebnis, dass innerhalb eines großen Einkommensbereichs die ermittelten nicht-parametrischen Engelkurven fast linear verlaufen. Es treten jedoch in den unteren und oberen Einkommensbereichen Krümmungen auf, sodass sie mittels eines Polynoms 3. Grades im Einkommen die Engelkurven spezifizieren.

Lewbel[107], Nicol[108], Banks/Blundell/Lewbel[109] verwenden das Working-Leser Modell, d.h. die Berechnung der Engelkurven erfolgt unter Verwendung von Ausgabenanteilen. Nicol berechnet parametrische und nicht-parametrische Engelkurven und kommt zu dem Ergebnis, dass die nicht-parametrischen Kurven einen besseren statistischen Fit (Anpassungsgüte) liefern, wenngleich die von ihm berechneten durchschnittlichen Einkommenselastizitäten keine nennenswert großen Unterschiede zwischen den beiden Berechnungsmethoden aufweisen. Er berechnet die Einkommenselastizität für Nahrungsmittel und Mieten und kommt zu dem Ergebnis, dass beide Güter einkommensunelastisch sind. Allerdings liefert die quadratische Funktionsform für die Mieten (unplausible) negative Elastizitätswerte, was auf Inferiorität dieser Ausgabenart hindeutet.[110] Banks/Blundell/Lewbel verwenden ebenfalls zur Spezifikation einer parametrischen Funktionsform die Technik der Kernregression. Sie parametrisieren die von ihnen berechneten Engelkurven mittels einer quadratischen Funktionsform unter Verwendung des logarithmierten Einkommens.

---

[105] Für einen Überblick über die Anwendung nicht-parametrischer Schätzverfahren zur Berechnung von Engelkurven vgl. Blundell, R./Duncan, A. (1998), S. 62-87 oder Engel, J./Kneip, A. (1996), S. 187-212.
[106] Vgl. Bierens, H.J. /H.A. Pott-Butler (1990), S. 123-185.
[107] Vgl. Lewbel, A. (1991), S. 711-730.
[108] Vgl. Nicol, C. (1993), S. 233-249.
[109] Vgl. Banks, J./Blundell, R./Lewbel, A. (1997), S. 527-539.
[110] Vgl. die entsprechenden Werte in der Übersicht 4.1. für diesen Autor.

Übersicht 4.1: Überblick ausgewählter empirischer Arbeiten zur Berechnung von Engelkurven

Studie	*Verwendete Funktionsform*	*Berechnete Einkommenselastizitäten bzw. Steigungsparameter*
Working (1943) *US-Amerikanische Daten*	$w_i = \alpha_i + \beta_i \log X$ mit $w_i = \frac{y_i}{X}$	
Prais/Houthakker (1955) *Britische Daten*	$\log y_i = \alpha_i + \beta_i \log X$ $\log y_i = \alpha_i - \frac{\beta_i}{X}$ $y_i = \alpha_i + \beta_i \log X$ $y_i = \alpha_i + \beta_i X$ $y_i = \alpha_i - \frac{\beta_i}{X}$	*Elastizität je nach Funktionsform:* Milch 0,35/0,53 Gemüse 0,40/0,62 Obst 0,66/1,20 Fisch 0,51/0,84 Fleisch 0,44/0,69
Leser (1963) *Irische Daten*	$w_i = \alpha_i + \beta_i X$ $y_i = \alpha_i + \beta_i X$ $w_i = \alpha_i + \frac{\beta_i}{X}$ $\log w_i = \alpha_i + \beta_i \log X - \log$ $w_i = \alpha_i + \beta_i \log X$	*Elastizität je nach Funktionsform:* Nahrungsmittel 0,546/0,65 Bekleidung 1,369/1,47 Elektrizität 0,502/0,603 Miete 0,931/0,972 Tabak 0,69/0,702 langlebige Gebrauchsg. 1,74/2,108 Urlaub 1,88/2,404 Unterhaltung 1,304/1,46 sonst. Dienstleistungen 1,383/1,49
Bierens/Pott-Buter (1990) *Niederländische Daten*	Spezifikation mit Hilfe von Kernre gression. Parametrisierung mittels: $y_i = \alpha_i + \beta_i X + \delta_i X^2 + \gamma_i X^3$	
Lewbel (1991) *Britische Daten*	$w_i = \alpha_i + \beta_i \log X$ und Kernregression.	*durchschnittliche Steigung je nach Funktionsform:* Nahrungsmittel -0,032/-0,0334 Miete -0,0243/-0,0223 Energie -0,0145/-0,0144 Gebrauchsgüter 0,0157/0,0202 Bekleidung 0,0199/0,0162 Verkehr 0,0220/0,0235
Nicol (1993) *Kanadische Daten*	$w_i = \alpha_i + \beta_i \log X$ $w_i = \alpha_i + \beta_i \log X + \delta_i \log X^2$ und Kernregression	*Elastizität je nach Funktionsform:* Nahrungsmittel 1978: 0,4739/0,7350 1986: 0,5347/0,8378 Mieten 1978: -0,8666/0,3584 1986: -0,0451/2,1182
Banks/Blundell/ Lewbel (1997) *Britische Daten*	$w_i = \alpha_i + \beta_i \log X + \delta_i \log X^2$ und Kernregression	*Steigung je nach Funktionsform:* Nahrungsmittel -0,1785/-0,1593 Energie -0,06/-0,0498 Bekleidung 0,2759/0,2749 Alkohol 0,2229/0,2286 sonstige Güter -0,2602/-0,2943

Anmerkung:
w_i entspricht dem Budgetanteil für Gut i, y_i sind die Ausgaben für Gut i und X ist die verwendete Einkommensgröße.

4.3. Berechnung von Engelkurven im Querschnitt

Im Rahmen von Querschnittsuntersuchungen werden Engelkurven herkömmlicherweise mittels einer (parametrischen) Regressionsfunktion berechnet, welche die Ausgaben oder die Budgetanteile als endogene Größe y_i und das Einkommen x_i als exogene Größe enthält:

$$y_i = \alpha_0 + \beta x_i + u_i \qquad u_i = \text{unabhängig verteilte Störgröße mit } E(u_i) = 0 \text{ und } Var(u_i) = \sigma^2.$$

$$i = 1, \ldots, n \quad \text{Nummer der Haushalte.}$$

Bevor Engelkurven für unterschiedliche Güterarten berechnet werden, wird zunächst im nachfolgenden Abschnitt die Methodik der nicht-parametrischen Regression vorgestellt. Diese nicht-parametrische, explorative Darstellung liefert Informationen über die Gestalt der Funktion, ohne daß von vornherein eine Strukturannahme getroffen werden muss und ist hilfreich beim Auffinden eines geeigneten parametrischen Funktionstyp. Im Anschluß daran werden bestimmte Eigenschaften unterschiedlicher parametrischer Funktionen, d.h. deren Steigung und Elastizitätsverlauf, dargestellt und miteinander verglichen.

4.3.1. Analysemethode

Häufig ist man nicht in der Lage von vornherein eine parametrische Spezifikation der Regressionskurve anzugeben. Als Ausweg bieten sich dann nicht-parametrische Regressionsmethoden an, die ohne strenge Strukturannahmen parametrischer Modelle auskommen. Nicht-parametrische Regressionsmethoden können zudem im Rahmen einer explorativen Datenanalyse dazu benutzt werden, um überhaupt erst einen angemessenen Funktionstyp zu finden. Unter diesem Gesichtspunkt erfolgt der Einsatz nicht-parametrischer Methodik auch in dieser Arbeit. Die dazu verwendete Methode der Kernregression wird in ihren Grundzügen nun kurz erläutert.[111]

Im Grundmodell einer Regression sind die zwei Größen x und y durch die unbekannte Regressionsfunktion $m(\cdot)$ verbunden:

$$y_i = m(x_i) + u_i, \qquad i = 1, \ldots, n.$$

Das Ziel der Regressionsanalyse besteht in der Schätzung der Funktion $m(\cdot)$. Ist neben den Daten auch die Struktur der Funktion bekannt, wird $m(\cdot)$ normalerweise über einen parametrischen Ansatz ermittelt. Im einfachsten Fall unterstellt man $m(\cdot)$ als eine lineare Funktion von x und man erhält das bekannte Regressionsmodell. Ist $m(\cdot)$ a priori nicht bekannt oder ist

[111] Vgl. zu diesen Ausführungen Simonoff, J. (1996), Chapter 5.

eine Approximation durch eine einfache lineare Funktion wenig erfolgversprechend, bieten sich nicht-parametrische Verfahren an.

Das Ziel besteht dann darin, die Funktion $m(.)$ zu schätzen. Ein nicht-parametrisches Verfahren hierzu ist die Schätzung mittels einer Kernregression. Weitere nicht-parametrische Verfahren sind z.B. Spline-Regression und lokale Regressionsschätzer.

Kernschätzer lassen sich intuitiv anschaulich erklären, indem zunächst davon ausgegangen wird, dass die zu schätzende Funktion $m(x)$ als bedingter Erwartungswert von Y gegeben X=x darstellbar ist:

$m(x) = E(Y|X = x)$ [112].

Unter Verwendung der bedingten Dichte $f(y|x)$ lässt sich der bedingte Erwartungswert auch folgendermaßen schreiben[113]:

$$m(x) = E(Y|X = x) = \int y\, f(y|x)\, dy.$$

Die bedingte Dichte $f(y|x)$ ist definiert als Quotient aus gemeinsamen Dichte $f(y,x)$ und Dichte von $f(x)$.[114] Der obige Ausdruck lässt sich somit wie folgt darstellen:

$$m(x) = E(Y|X = x) = \int y\, f(y|x)\, dy = \frac{\int y\, f(x,y)\, dy}{f(x)}.$$

Nun werden die gemeinsame Dichte $f(x,y)$ und die Dichte von X $f(x)$ durch die jeweiligen Kerndichteschätzer $\hat{f}(x,y)$ und $\hat{f}(x)$ substituiert.

Ein Kerndichteschätzer kann als ein kontinuierliches Pendant zum Histogramm aufgefasst werden. Ein Nachteil von Histogrammen besteht darin, dass das Bild der Verteilung wesentlich von der Wahl der Klasseneinteilung abhängt. Kerndichteschätzer bieten hier einen Ausweg, indem anstelle der festen Klasseneinteilung stetige (Kern-)Dichteschätzer verwendet werden.

---

[112] In Analogie zu dem herkömmlichen linearen Regressionsmodell ist der bedingte Erwartungswert $E(Y|X = x) = \beta_0 + \beta_1 x$.

[113] Der einfache Erwartungswert ist $E(Y) = \int y f(y) dy$. Der bedingte Erwartungswert von y ist unter Verwendung der bedingten Dichte $f(y|x)$ gleich $E(Y \mid X = x) = \int y f(y \mid x) dy$.

[114] Die bedingte Dichte $\frac{f(x,y)}{f(x)}$ ist in Analogie zur bedingten Wahrscheinlichkeit $p(A|B) = \frac{p(A \cap B)}{p(B)}$.

Kerndichteschätzer werden so konstruiert, indem jeder Datenpunkt mit der Kernfunktion K gewichtet wird. Wobei die Form des Kerns die Verteilung der Gewichte auf die einzelnen Beobachtungswerte bestimmt. Hierbei existieren eine Reihe unterschiedlicher Kernfunktionen. In den folgenden Untersuchungen ist ein Normalkern verwendet worden.

Der Kerndichteschätzer $\hat{f}(x)$ für $f(x)$ lautet:

$$\hat{f}(x) = \frac{1}{nh_x} \sum_{i=1}^{n} K_x \left(\frac{x - x_i}{h_x} \right).$$

Hierbei gibt h_x die Bandbreite an, die entscheidend die Form der Dichtekurve beeinflusst. Ist die Bandbreite sehr groß gewählt, ist die berechnete Kurve relativ glatt und es können u.U. wichtige Details nicht angezeigt werden. Ist die Bandbreite hingegen sehr klein gewählt, wird die Kurve rauher und uneben. Die Wahl von h hat somit einen erheblichen Anteil an der Gestalt der Dichtekurve und das Hauptproblem bei der Schätzung von $m(\cdot)$ liegt bei der Wahl der optimalen Bandbreite.

Bei den späteren Berechnungen wird die Bandbreite durch ein Verfahren bestimmt, das sich folgendermaßen charakterisieren lässt: Der Grundgedanke ist die Minimierung des mittleren quadratischen Fehlers (Mean Square Error (MSE)) bezüglich der Bandbreite h. Dabei wird zunächst eine betimmte Bandbreite gesetzt. Der MSE ist die mittlere quadratische Abweichung zwischen den beobachteten y_i-Wert und der geschätzten Funktion $\hat{m}(x_i)$. Wird die Funktion $\hat{m}(x_i)$ wie üblich berechnet, ergibt sich dann ein minimaler MSE, wenn die Bandbreite h minimal ist. Dies hat jedoch eine sehr unebene Kurve zur Folge. Dieser Zusammenhang ist intuitiv klar, da in der Berechnung von $\hat{m}(x_i)$ der Wert y_i mitverwendet wird, um sich "selbst zu prognostizieren". Einen Ausweg bietet das Kreuzvalidierungsverfahren. Hierbei werden bei der Berechnung von $\hat{m}(x_i)$ alle Punkte außer y_i verwendet.[115]

Der Kerndichteschätzer $\hat{f}(x,y)$ für die gemeinsame Dichte $f(x,y)$ lautet:

$$\hat{f}(x,y) = \frac{1}{nh_x h_y} \sum_{i=1}^{n} K_x \left(\frac{x - x_i}{h_x} \right) \cdot K_y \left(\frac{y - y_i}{h_y} \right).$$

Setzt man diese beiden Ausdrücke in die Formel für $m(x)$ ein, erhält man den Ausdruck

[115] Vgl. hierzu Härdle, W. (1990), S. 151.

$$\hat{m}(x) = \frac{\int y \frac{1}{nh_x h_y} \sum_{i=1}^{n} K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right) \cdot K_y\left(\frac{y - y_i}{h_y}\right) \cdot dy}{\frac{1}{nh_x} \sum_{i=1}^{n} K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right)},$$

wobei $K(\cdot)$ der jeweilige Kerndichteschätzer ist. Dieser Ausdruck lässt sich durch geeignete Umformungen und unter Verwendung spezieller Annahmen über Kerndichten vereinfachen zu:[116]

$$\begin{aligned} \hat{m}(x) &= \frac{\sum_{i=1}^{n} K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right) \cdot y_i}{\sum_{i=1}^{n} K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right)} \\ &= \sum_{i=1}^{n} \frac{K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right)}{\sum_{i=1}^{n} K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right)} \cdot y_i = \sum_{i=1}^{n} w_i y_i \end{aligned}$$

$$\text{mit } w_i = \frac{K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right)}{\sum_{i=1}^{n} K_x\left(\frac{x - x_i}{h_x}\right)}$$

Indem mittels der Daten die gemeinsame Dichte $\hat{f}(x, y)$ und die Dichte $\hat{f}(x)$ geschätzt werden, erhält man den Kerndichteschätzer $\hat{m}(x)$. Wie anhand des obigen Ausdrucks zu erkennen ist, ist dieser Kerndichteschätzer ein gewichtetes arithmetisches Mittel der y_i. Diejenigen Werte der y_i-Werte, die in der Nähe eines x_i-Werts liegen, werden stärker gewichtet als diejenigen Werte die weiter entfernt von x_i liegen. Eine entsprechende Kurve mittels Kernregression ergibt sich dann durch die Berechnung von $\hat{m}(x)$ für jeden x_i-Wert. Da die y_i-Werte, die in der Nähe von einem Punkt x_i liegen stärker gewichtet werden, als weiter entfernt liegende y_i-Werte, kann die Kurve als eine Art "gleitender Durchschnitt" interpretiert werden. Die spezifische Gewichtung ergibt sich aus der verwendeten Kernfunktion.

[116] Für die entsprechenden Hinweise hierfür siehe Härdle, W./Linton, O. (1994), S. 2308-2309 und Michels, P. (1992), S. 140-141.

In der späteren Berechnung zur Einkommenselastizität wird allerdings eine parametrische Funktionsform verwendet, da es mittels Kernregression schwer möglich ist, einen Steigungsparameter (β) zu berechnen. Vielmehr ist die Steigung in jedem Punkt der Kurve eine andere.[117] Da die nicht-parametrische Kurvenberechnung zudem äußerst sensibel auf Veränderungen numerischer Werte reagiert, insbesondere die Wahl der Bandbreite trägt entscheidend zur "Rauheit" der Kurve bei, ist die Berechnung der Elastizität mit einem parametrischen Regressionsansatz stabiler. Da zudem eine "mittlere" Einkommenselastizität berechnet werden soll, erscheint es plausibler, diese über den parametrischen Ansatz zu ermitteln, da der Kurvenverlauf der Kernregression u.U. starken Schwankungen unterworfen werden kann, die den Aussagegehalt der Elastizität für das mittlere Einkommen ungebührlich beeinträchtigen würde.

Die geeignete parametrische Regressionsfunktion wird mittels der Methode der kleinsten Quadrate berechnet. Im folgenden werden vier unterschiedliche parametrische Funktionsformen hinsichtlich ihrer Steigung und Elastizität dargestellt. So lässt sich anschaulich erkennen, welche Implikationen mit der Funktionswahl für die Engelkurven und somit auch für die Einkommenselastizität verbunden sind.[118] In der Tabelle 4.1. sind die Steigung und die Elastizität der entsprechenden Funktionen zusammengestellt:

Tabelle 4.1.: Steigung und Elastizität ausgewählter Funktionen

Funktionsform		***Steigung***	***Elastizität***
lineare	$y = \alpha_0 + \beta X$	β	$\beta \cdot \frac{X}{y}$
doppelt-logarithmisch linear	$\ln y = \ln \alpha_0 + \beta \ln X$	$\beta \cdot \frac{y}{X}$	β
halb-logarithmisch	$y = \alpha_0 + \beta \ln X$	$\beta \cdot \frac{1}{X}$	$\beta \cdot \frac{1}{y}$
quadratisch	$y = \alpha_0 + \beta_1 X + \beta_2 X^2$	$\beta_1 + 2\beta_2 X$	$\frac{\beta_1 X + 2\beta_2 X^2}{y}$

Anmerkung: Für eine ähnliche Übersicht vgl. Wöhlken/Lauenstein (1969), S. 351.

Die lineare Funktion sowie die doppelt-logarithmisch lineare Funktion besitzen die Besonderheit, dass bei der zuerst genannten die Steigung und bei der letztgenannten die Elastizität

[117] Für die Berechnung des Steigungskoeffizienten bei Kernregression vgl. Blundell, R./Duncan, A. (1998), S. 69 ff oder Nicol, C. (1993), S. 243 ff.

[118] Für eine ähnliche Darstellung siehe auch Wöhlken, E./Lauenstein, H. (1969) oder Brown,A./Deaton, A. (1972), S. 1171-1180.

über den gesamten Bereich hinweg konstant ist. Bei den übrigen Funktionstypen verändert sich die Neigung und die Elastizität mit dem Verlauf der Kurve. Dies ist anhand der folgenden Graphiken gut zu erkennen:

Abbildung 4.2.: Verlauf unterschiedlicher Funktionstypen

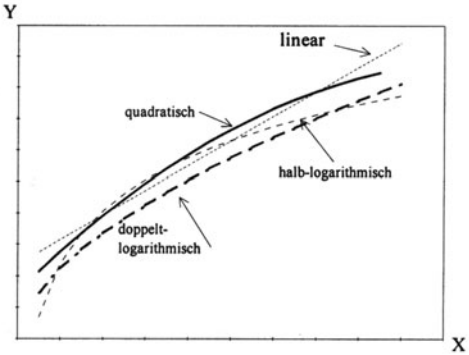


Abbildung 4.3.: Steigungsverlauf unterschiedlicher Funktionstypen

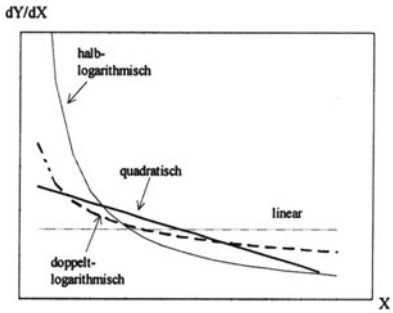
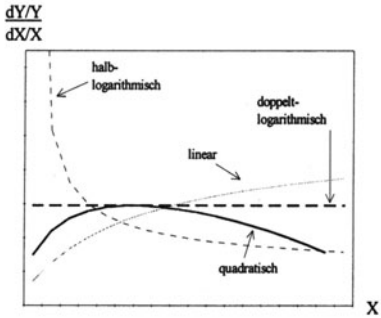


Abbildung 4.4.: Elastizitätsverlauf unterschiedlicher Funktionstypen



Anmerkung: Die Annahmen der jeweiligen Funktionen lauten: Lineare Funktion ($\alpha_0 > 0$, $\beta > 0$), halblogarithmische Funktion ($\alpha_0 < 0$, $\beta > 0$), doppelt logarithmisch lineare Funktion ($\alpha_0 > 0$, $\beta > 0$), quadratische Funktion ($\alpha_0 > 0$, $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$).

Grundsätzlich erscheint es insbesondere bei Gütern des täglichen Bedarfs plausibel anzunehmen, dass die Elastizität mit zunehmendem Einkommen einen abnehmenden Verlauf

besitzt.[119] Bei sogenannten Luxusgütern ist jedoch auch das gegenteilige Verhalten vorstellbar. So ist z.B. bei teuren Genußgütern die Nachfragevariabilität bei niedrigem Einkommen äußerst gering, sie wird jedoch in höheren Einkommensklassen vermutlich zunehmen. Bei diesen Gütern wird die Elastizität dann einen mit steigendem Einkommen zunehmenden Verlauf aufweisen.

Die *lineare* Funktion[120] besitzt, je nachdem ob das Absolutglied positiv ($\alpha_0>0$) oder negativ ($\alpha_0<0$) ist, eine Elastizität, die unter oder über eins liegt. Mit wachsendem Einkommen konvergiert die Elastizität gegen eins. Entsprechend der Einteilung in elastische oder unelastische Güter impliziert dies, dass die Einkommenselastizität im Falle des elastischen Gutes (unelastisches Gut) mit wachsendem Einkommen geringer (größer) wird. Ein derartiges Verhalten erscheint jedoch wenig plausibel.[121]

Eine über alle Einkommensbereiche konstante Elastizität beinhaltet die *doppelt-logarithmisch lineare* Funktion als Eigenschaft. Die Elastizität ist anhand des geschätzten Regressionskoeffizienten abzulesen. Allerdings ist die Implikation einer über den gesamten Einkommensbereich konstanten Elastizität wenig einleuchtend.

Eine Abnahme der Elastizität mit steigendem Einkommen kann mittels der *halb-logarithmischen* und der *quadratischen* Funktionsform modelliert werden. Die quadratische Funktion ist insbesondere dann geeignet, wenn der Übergang von positiver zu negativer Steigung dargestellt werden soll. Der Elastizitätsverlauf der quadratischen Funktion ist zunächst in den kleinen Einkommensbereichen kurz ansteigend und nimmt dann relativ bald mit zunehmendem Einkommen ab. Eine von Beginn an sehr rasche Abnahme der Elastizität impliziert die halb-logarithmische Funktion. Der Unterschied zwischen diesen beiden Funktionstypen liegt insbesondere in den kleinen Einkommensbereichen. Mit Hilfe beider Funktionsformen ist die Berücksichtigung einer, mit steigendem Einkommen, zurückgehende Elastizität möglich.[122]

Die Entscheidungsfindung darüber, welche Funktionsform schließlich zur Berechnung der Einkommenselastizität verwendet wird, erfolgt aufgrund von Plausibilitätserwägungen und anhand der Ergebnisse der explorativen Datenanlyse.

---

[119] Vgl. zu der Annahme einer abnehmenden Elastizität mit zunehmendem Einkommen auch die Argumentation von Brown/Deaton (1972), S. 1173.

[120] Bei dieser Darstellung ist zu beachten, dass die lineare Funktion nicht durch den Ursprung verläuft. Nur in dem Fall, in dem die Funktion eine Ursprungsgerade ($\alpha_0=0$, $\beta>0$) ist, besitzt sie eine konstante Elastizität von eins. Vgl. Wöhlken/Lauenstein (1969), S. 354.

[121] Vgl. Philips, L. (1974), S. 108-109.

[122] Vgl. Wöhlken/Lauenstein (1969), S. 354-358.

4.3.2. Verwendete Variablen und Haushaltstypen

Die statistische Darstellungseinheit in der EVS sind Haushalte. Es wird davon ausgegangen, dass solche Personen in einem Haushalt zusammenleben, die sowohl einkommens- als auch verbrauchsmäßig zusammengehören.[123] Dabei kann es sich um verwandte oder persönlich verbundene, auch familienfremde, Personen handeln. Von Bedeutung ist, dass diese Personen über das Einkommen gemeinsam verfügen und sich im Rahmen einer gemeinsamen Hauswirtschaft versorgen. Die Aufteilung der Ausgaben auf Personen ist nicht möglich und wäre unter dem Gesichtspunkt der eindeutigen Zuordnung der Nutzung und des Kaufs von Gütern auch schwer zu operationalisieren.

Eine wesentliche Voraussetzung bei der Analyse des Zusammenhangs zwischen Einkommen und Ausgaben ist, dass die Haushalte eine möglichst ähnliche Bedürfnisstruktur aufweisen sollten.[124] Um zu gewährleisten, dass möglichst homogene Haushaltsgruppen betrachtet werden, sind für die folgenden empirischen Untersuchungen nur solche Haushalte zusammengefasst worden, die sich in ihren Bedürfnissen und Ausgabenmuster nicht stark voneinander unterscheiden dürften. Zu diesem Zweck sind vier unterschiedliche Haushaltstypen gebildet worden, die sich nach der Anzahl der im Haushalt lebenden Personen unterscheiden.[125]

Tabelle 4.2.: Verwendete Haushaltstypen zur Berechnung von Engelkurven

	Haushaltstypen
Haushalts-Typ 1	*Alleinstehende Person*
Haushalts-Typ 2	*Kinderloses Ehe-/Paar*
Haushalts-Typ 3	*Ehe-/Paar mit 1 Kind*
Haushalts-Typ 4	*Ehe-/Paar mit 2 Kindern*

Bei der Wahl der Einkommensgröße wird davon ausgegangen, dass die Höhe der laufenden Konsumausgaben am ehesten von einer regelmäßigen Einkommensgröße bestimmt ist, über die die Haushalte frei verfügen können. Diesem Kriterium entspricht am ehesten das

[123] Vgl. Statistisches Bundesamt (1997a).
[124] Vgl. Phlips, L. (1974), S. 103-104.
[125] Eine alternative Vorgehensweise zur Berücksichtigung der unterschiedlichen Haushaltszusammensetzung, ist die Gewichtung der Haushalte mit Hilfe von Äquivalenzskalen. Hierbei wird das Einkommen entsprechend gewichtet. Vgl. Seel, B. (1991), S. 307 ff. Für eine empirische Untersuchung von Äquivalenzskalen auf Basis der EVS vgl. Faik, J. (1995) oder Scheffter, M. (1991).

Haushaltsnettoeinkommen. Im Rahmen der EVS ist das Haushaltsnettoeinkommen folgendermaßen definiert[126]:

	Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit
+	Bruttoeinkommen aus selbständiger Arbeit
+	Einkommen aus Vermögen
+	Einkommen aus öffentlichen Transferzahlungen
+	Einkommen aus nicht-öffentlichen Transferzahlungen, Untervermietung
+	Einmalige Einkommensübertragungen unter 2.000 DM
=	***Haushaltsbruttoeinkommen***
-	Steuern auf Einkommen und Vermögen
-	Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung
=	***Haushaltsnettoeinkommen***

Das Statistische Bundesamt zählt die einmaligen Einkommensübertragungen, sofern sie unter 2.000 DM liegen, zum Haushaltsnettoeinkommen. Einmalige und unregelmäßige Übertragungen, die über 2.000 DM liegen, werden hingegen den ausgabefähigen Einkommen und Einnahmen zugerechnet. Dieser Vorgehensweise liegt die Überlegung zugrunde, dass höhere unregelmäßige Einkommenzuschüsse weniger dem Privaten Verbrauch, sondern eher der Ersparnis zugute kommen. Das ausgabefähige Einkommen ist für Untersuchungen des Zusammenhangs von Verbrauch und Ersparnis die adäquate Einkommensgröße.

Das Haushaltsnettoeinkommen ist das Einkommen, welches den Haushalten nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben als regelmäßig zufließende Einkommensquelle zur laufenden Ausgabentätigkeit zur Verfügung steht. Deskriptive Maßzahlen für das Haushaltsnettoeinkommen der vier Haushaltstypen sind in der folgenden Tabelle aufgelistet:

[126] Vgl. Hertel, J. (1997), S. 48 ff und Statistisches Bundesamt (1995b).

Tabelle 4.3.: Deskriptive Maßzahlen für das Haushaltsnettoeinkommen nach Haushaltstypen

	HH-Typ 1	HH-Typ 2	HH-Typ 3	HH-Typ 4
Arithmetisches Mittel	35.258,09 DM	57.447,93 DM	65.510,21 DM	71.101,50 DM
Median	31.016,50 DM	53.914,00 DM	62.786,50 DM	69.644,00 DM
Standardabweichung	18.646,28 DM	22.590,89 DM	21.034,20 DM	20.635,96 DM
totaler Quartilsabstand	23.286,50 DM	32.922,00 DM	31.235,50 DM	31.093,00 DM
Schiefe	1,1526	0,5464	0,3494	0,1923
Wölbung (Kurtosis)	1,2851	-0,4106	-0,6007	-0,6760
Anzahl der Haushalte	9100	10591	5612	8260

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Größe der Stichprobe 33.563 Haushalte, die Angaben beziehen sich auf Jahreswerte. Berücksichtigt wurden nur Fälle, bei denen das Haushaltsnettoeinkommen > 0 und <110.000 DM war.

Zur Beurteilung der jeweiligen Verteilungen sind neben dem arithmetischen Mittel und dem Median, zwei Maße zur Beurteilung der Streuung (Standardabweichung und Quartilsabstand) sowie Schiefe- und Wölbungsmaße angegeben.[127]

Ein verbreitetes Schiefemaß basiert auf dem dritten Zentralmoment μ_3 einer Verteilung:

$$\mu_3 = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^3$$

Durch Division des dritten Zentralmoments durch die dritte Potenz der Standardabweichung erhält man das Schiefemaß nach Fisher:

$$\text{Schiefe}^F = \frac{\mu_3}{\sigma_x^3}$$

Die in Tabelle 4.3. entsprechend berechneten Schiefemaße liegen für alle Haushaltstypen über null und deuten somit auf eine linkssteile Verteilung hin; was ein für Einkommensverteilungen typischer Befund ist.

Ein Wölbungsmaß zum arithmetischen Mittel lässt sich anhand des vierten Zentralmoments berechnen. Es ist definiert als Quotient aus dem vierten Zentralmoment und der vierten Potenz der Standardabweichung. Im Falle der Normalverteilung nimmt dieser Ausdruck den

[127] Für die Definition der entsprechenden Maßzahlen siehe z.B. Neubauer, W. (1994) oder Fahrmeir, L. u.a. (1997).

Wert 3 an. Das Wölbungsmaß ist - vergleichend mit der Normalverteilung - wie folgt definiert:

$$\text{Wölbung} = \gamma = \frac{\mu_4}{\sigma_x^4} - 3$$

Mit Hilfe des Wölbungsmaßes lassen sich Informationen darüber finden, ob eine Verteilung im Vergleich zur Normalverteilung bei gleichem Mittelwert und gleicher Streuung spitzer oder flacher verläuft. Damit zusammenhängend ergeben sich Erkenntnisse darüber, wie die Randbereiche besetzt sind. Der positive Wert bei Haushaltstyp 1 deutet auf eine, im Vergleich zur Normalverteilung, spitzere Verteilung (leptokurtische Verteilung) hin, wohingegen die negativen Kurtosiswerte bei den übrigen Haushaltstypen eher eine flachere Verteilung (platykurtische Verteilung) vermuten lassen.

Die zur Untersuchung des Einkommen-Ausgaben Zusammenhangs verwendeten Ausgabenkategorien sind die neun Hauptausgabengruppen der SEA 1983.[128]

4.3.3. Explorative Datenanalyse

In diesem Unterabschnitt erfolgt eine statistische Datenanalyse der Ausgabengrößen, die sich den Mitteln der deskriptiven und der explorativen Statistik bedient. Diese Vorgehensweise liegt nahe, da aufgrund des vorliegenden, sehr umfangreichen, Datensatzes zunächst die Beschreibung und das Suchen nach bestimmten Strukturen der Daten sinnvoll erscheint. Nachfolgend werden zunächst die grundlegenden statistischen Charakteristika der Ausgabendaten, daran anschließend die der Ausgaben*anteile*, jeweils erst in isolierter Darstellung und dann im Zusammenhang mit dem Einkommen präsentiert.

Um Erkenntnisse über die Verteilungen der Ausgaben und Ausgabenanteile zu gewinnen, werden diese mittels Boxplots für die unterschiedlichen Haushaltstypen dargestellt und miteinander verglichen.

Da für die später angestrebte Berechnung der Einkommenselastizität eine funktionale Form der Einkommen-Ausgaben Beziehung vorgegeben werden muss, ist insbesondere die Kenntnis dieser Strukturbeziehung von Interesse. Wie bereits gezeigt, impliziert die funktionale Form spezifische Elastizitätsverläufe. Da für die Berechnung der Elastizität eine Funktion gewählt werden soll, die eine möglichst adäquate Beschreibung der zugrundeliegenden Daten gewährleistet, wird mittels der Methodik der nicht-parametrischen Regression diese strukturelle Beziehung verdeutlicht.

---

[128] Vgl. die Übersicht 2.1. im 2. Kapitel.

4.3.3.1. Explorative Datenanalyse der Ausgaben

4.3.3.1.1. Ausgaben nach Haushaltstypen

Zunächst wird ein Überblick über die neun Ausgabenverteilungen für die jeweiligen Haushaltstypen gegeben. Dies geschieht mit Hilfe von Boxplots. Mit dieser graphischen Analysemethode lässt sich die Verteilung einer Größe zum einen relativ komprimiert darstellen und zum anderen eignet sich diese Präsentationsform gut zum Vergleich unterschiedlicher Verteilungen. Um einen Eindruck über die Verschiedenartigkeit der Ausgabenverteilungen je Haushaltstyp zu erhalten, werden die Boxplots nebeneinander präsentiert.

Im einzelnen lassen sich mit Hilfe eines Boxplots Angaben über die Lokalisation, Streuung und Schiefe sowie über eventuell vorliegende Ausreißer einer Verteilung machen.[129] Die Box ist dabei durch das erste und dritte Quartil (Quartilsabstand) begrenzt und gibt mithin den Bereich an, in dem die mittleren 50 % der Beobachtungen fallen. Der Strich in der Mitte der Box gibt die Lage des Medians an, wobei seine Lage innerhalb der Box Informationen über Symmetrie oder Schiefe der Verteilung liefert. Liegt der Median in der Mitte der Box, handelt es sich um eine, bezüglich der Quartile, symmetrische Verteilung. Die beiden Linien *(whiskers)* außerhalb der Box kennzeichnen die Lage der kleinsten und größten Werte, jeweils ohne Ausreißer. Die Länge dieser Linien relativ zur Box gibt Auskunft über die Größe der *tails* (Randbereiche) der Verteilung. Information zur Streuung liefert die Höhe der Box und die Spannweite, die besonders dann aufschlußreich ist, wenn mehrere Boxplots nebeneinander liegen.

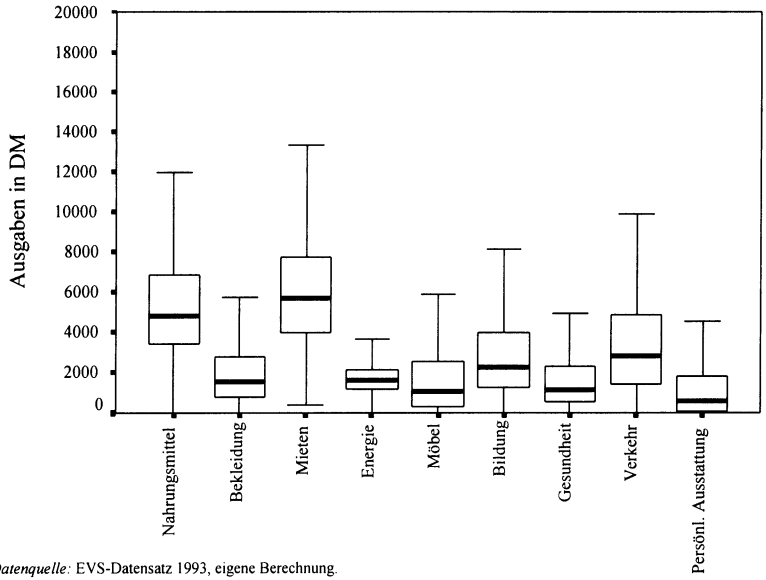
Um die Darstellung übersichtlich zu halten, sind die Boxplots ohne Ausreißer und Extremwerte dargestellt.[130] In der Abbildung 4.5. sind zunächst die Boxplots für die neun Hauptausgabenarten des Haushaltstyps 1 dargestellt. Zusätzlich sind im Anhang dieser Arbeit Tabellen mit den entsprechenden statistischen Maßzahlen, einschließlich des arithmetischen Mittels, ausgewiesen.

---

[129] Vgl. Chambers, J. u.a. (1983), S. 21 ff.

[130] Diese und zum Teil noch folgende Berechnungen wurden mit dem Statistikprogramm SPSS Version 7.5. durchgeführt. Für eine Einführung in das Programmpaket siehe z.B. Bellgardt, E. (1997) oder Janssen/Laatz (1997). Als Ausreißer zählen Werte, die mehr als die 1,5-fache Box-Höhe nach oben oder nach unten von der Box entfernt sind. Extremwerte liegen hingegen mahr als die 3-fache Box-Höhe ober- oder unterhalb der Box.

Abbildung 4.5.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 1



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

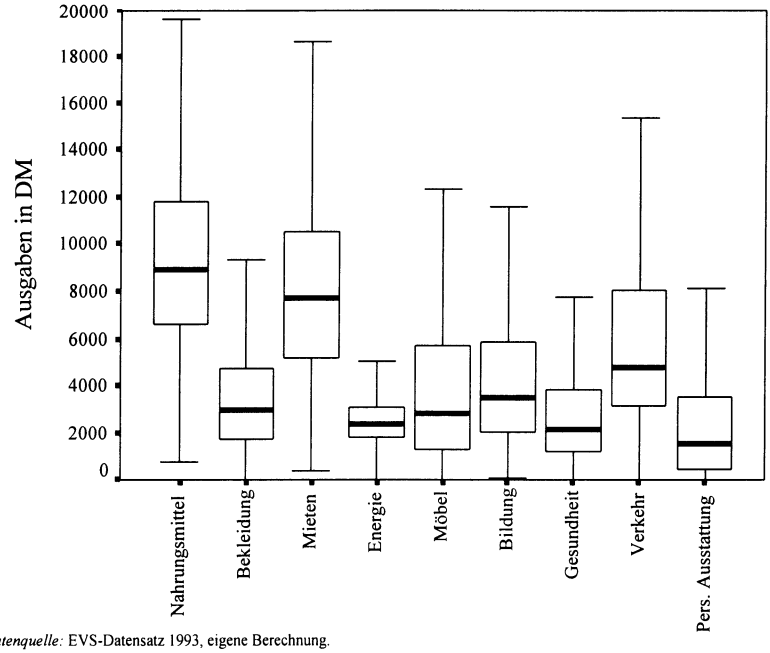
Die Verschiedenartigkeit der einzelnen Verteilungen ist in Abbildung 4.5. gut zu erkennen. Betrachtet man zuerst den Median der einzelnen Ausgabenkategorien, sieht man, dass die Mieten bei den Einpersonenhaushalten den größten Median besitzen, gefolgt von den Ausgaben für Nahrungsmittel. Demnach geben die Hälfte der Einpersonenhaushalte 5700 DM (Nahrungsmittel: 4.860 DM) oder weniger und die andere Hälfte der Haushalte 5700 DM oder mehr für Mieten aus. Im Vergleich hierzu liegen die durchschnittlichen Ausgaben für Miete bei 6229 DM (Nahrungsmittel: 5562 DM).[131] Der Quartilsabstand, der den Bereich angibt, in den 50 % der mittleren Werte fallen, ist bei den Mietausgaben etwas größer (3747 DM) als bei den Nahrungsmittelausgaben (3410 DM), was sich auch an der Höhe der jeweiligen Box ablesen lässt. Das 1. Quartil und das 3. Quartil zusammen mit dem Median definieren ein Maß der Symmetrie einer Verteilung. Unterhalb und oberhalb des 1. und 3. Quartils liegen jeweils 25 % der Beobachtungen, im mittleren Bereich liegen die restlichen 50 % der Beobachtungen (Höhe der Box). Bei einer symmetrischen Verteilung ist der untere und obere

[131] Das arithmetische Mittel ist im Tabellenanhang auf den Seiten 195 ff. angegeben. Angemerkt sei in diesem Zusammenhang, dass eine Orientierung an der Mitte (Median) einer Verteilung häufig aufschlußreicher ist, als am arithmetischen Mittel, da dieses bei unsymmetrischen Verteilungen nicht unbedingt der "typische" Wert zu sein braucht. Die Mitte der Verteilung gibt hingegen Auskunft darüber, dass etwa gleich viele Haushalte mehr oder weniger für ein entsprechendes Gut ausgaben.

Quartilsabstand gleich groß. Liegt das 3. Quartil in der Box weiter vom Median entfernt als das 1. Quartil, deutet dies auf eine linkssteile Verteilung hin. Ausgeprägte linkssteile Verteilungen besitzen demnach die Ausgaben für Haushaltsausstattung/Möbel, Bildung, Gesundheit, Verkehr und für die persönliche Ausstattung. Die Größe der Spannweite einer Verteilung ist anhand der beide *whiskers*, die sich jeweils am oberen und unteren Ende der Box befinden, zu erkennen. Große Variationen weisen die Ausgabenverteilungen für Nahrungsmittel, Mieten, Bildung und Verkehr auf, wobei die Plazierung der Box zwischen den *whiskers* bei den Nahrungsmittel-, Miet- und Energieausgaben auf eine "relativ" symmetrische Verteilung hindeutet.

In der Abbildung 4.6. sind die entsprechenden Darstellungen für den Haushaltstyp 2, den Zweipersonenhaushalten, wiedergegeben. Den größten Median besitzt hier die Verteilung für Nahrungsmittel, gefolgt von der Ausgabenverteilung der Mieten. Die Hälfte der Zweipersonenhaushalte gab demnach 8892 DM oder weniger und die andere Hälfte der Haushalte 8892 DM oder mehr jährlich für Nahrungsmittel und Getränke aus. Die durchschnittlichen Nahrungsmittelausgaben der Zweipersonenhaushalte betragen hingegen 9907 DM. Die Mitte der Verteilung für Mieten liegt bei 7699 DM und die durchschnittlichen Mietausgaben belaufen sich auf 8369 DM. Diese zwei Ausgabenkategorien besitzen zusammen mit den Ausgaben für Möbel und Verkehr auch relativ große Quartilsabstände, was ein Anzeichen dafür ist, dass diese Verteilungen recht weit auseinander gezogen sind. Die durchschnittlichen Ausgaben für die persönliche Ausstattung betragen jährlich 2716 DM (Verkehr: 8240 DM). Der Median liegt für diese beiden Ausgabenkategorien deutlich unter dem arithmetischen Mittel. So gab die Hälfte der Zweipersonenhaushalte für Güter, die der persönlichen Ausstattung dienen, pro Jahr 1510 DM oder weniger und die andere Hälfte der Haushalte 1510 DM oder mehr aus. Für Güter, die dem Verkehr und der Nachrichtenübermittlung dienen, lag die Mitte der Verteilung bei 4803 DM. Diese beiden Ausgabenarten besitzen zudem deutlich erkennbare linkssteile, unsymmetrische Verteilungen. Dies gilt auch für die Ausgaben für Möbel, Bildung und Gesundheit.

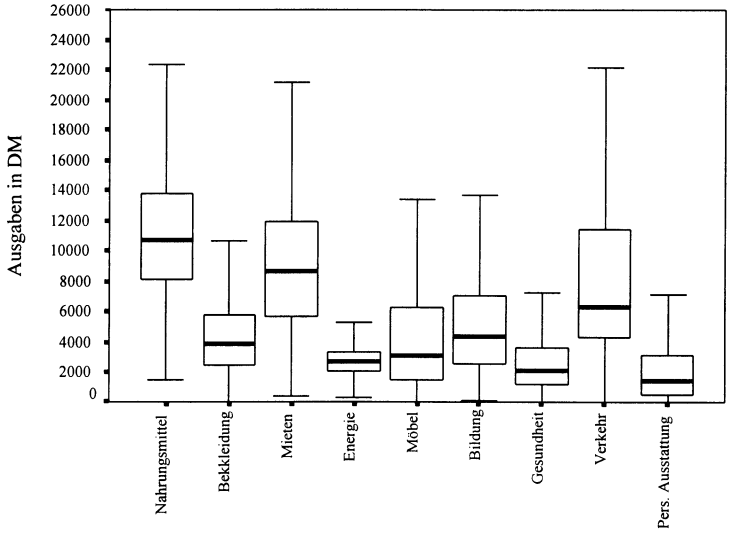
Abbildung 4.6.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 2



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

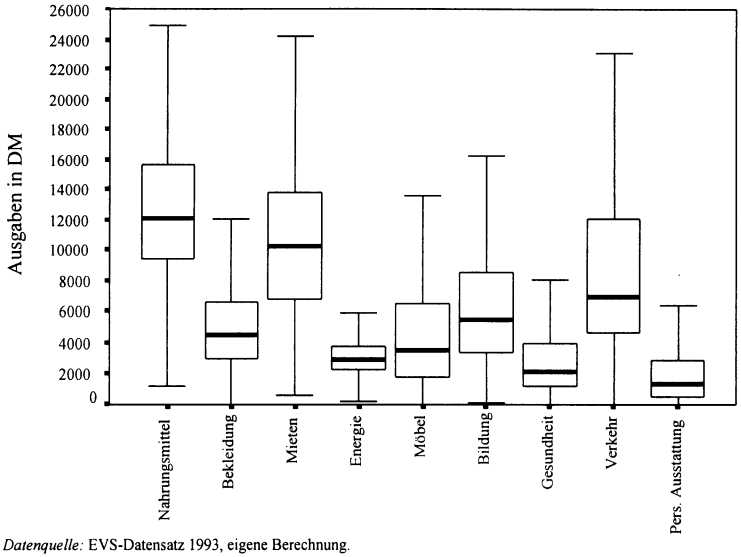
In den folgenden beiden Abbildungen sind die entsprechenden Darstellungen für den Haushaltstyp 3 und den Haushaltstyp 4 zu sehen. An der Größenordnung der Mediane ändert sich bei diesen beiden Haushaltstypen nichts, mithin besitzen die Ausgabenverteilungen für Nahrungsmittel, Mieten und Verkehr auch bei den Haushalten mit Kindern die absolut größten Medianwerte. Die Hälfte der Vierpersonenhaushalte gab 12108 DM oder mehr für Nahrungsmittel aus, die andere Hälfte weniger als diesen Betrag. Die durchschnittlichen Nahrungsmittelausgaben betragen 13071 DM. Die Mitte der Verteilung der Mietausgaben liegt bei 10200 DM (Verkehr: 6877 DM) und die durchschnittlichen Ausgaben belaufen sich für den Vierpersonenhaushalt jährlich auf 10733 DM für Mieten bzw. 11018 DM für Verkehr. Diese drei Ausgabenverteilungen besitzen zudem die Eigenschaft, dass sie relativ breit streuen, was an den großen Abständen der oberen und unteren *whiskers* zu erkennen ist. Extrem linkssteil erweisen sich die Ausgabenverteilungen für die persönliche Ausstattung, Möbel, Verkehr sowie für Bildung und zwar für alle vier Haushaltstypen.

Abbildung 4.7.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 3



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

Abbildung 4.8.: Boxplots der Ausgaben für Haushaltstyp 4



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

4.3.3.1.2. Einkommen-Ausgaben Beziehung nach Haushaltstypen

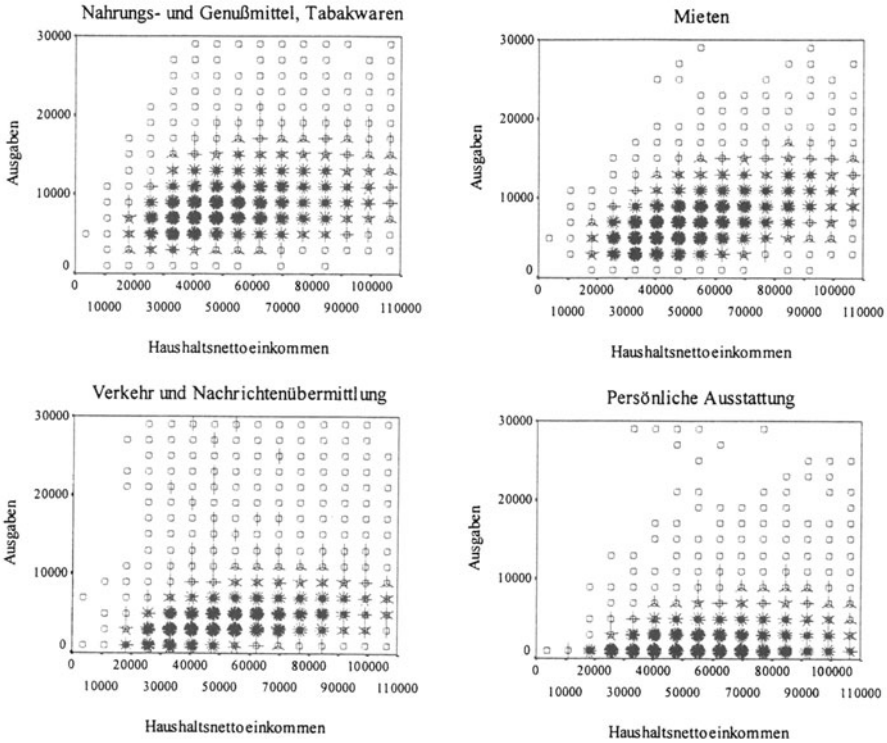
Die Analyse der einzelnen Ausgabenverteilungen lieferte die Erkenntnis, dass ein Großteil der insgesamt neun Ausgabenarten ausgeprägt linkssteile unsymmetrische Verteilungen besitzen. Hierzu zählen insbesondere die Ausgabenkategorien persönliche Ausstattung, Bildung, Gesundheit und Möbel. Die von den absoluten DM-Beträgen am bedeutendsten Güterarten sind die Nahrungsmittel, Mieten und Verkehr, deren Verteilungen zudem recht weit auseinandergezogen sind. In einem nächsten Schritt wird nun die Beziehung zwischen Ausgaben und Einkommen zunächst mit Hilfe eines Streudiagramms verdeutlicht. Dies geschieht zu dem Zweck, um einen ersten Eindruck über die Stärke des Zusammenhangs dieser beiden Größen zu gewinnen. In einem zweiten Schritt wird dieser Zusammenhang dann mittels einer nicht-parametrische Regressionsfunktion dargestellt. Diese Darstellung ist insofern bedeutsam, da mit Hilfe dieser Erkenntnis später eine parametrische Funktion spezifiziert wird, die für die Berechnung der Einkommenselastizität benötigt wird.

Aufgrund der sehr großen Anzahl der Datenpunkte, die in dem entsprechenden Streudiagramm darzustellen sind, kann es zur Überlappung und zum Übereinanderliegen der Datenpunkte kommen, was die graphische Analyse verfälschen kann. Um dieses Problem zu umgehen, bedient man sich einer alternativen Darstellungsweise, nämlich der eines sogenannten Sonnenblumen- oder Blütenstreudiagramms. Hierin wird die gesamte Fläche des Streudiagramms in kleine Zellen aufgeteilt. Für jede dieser Zellen wird dann die Anzahl der darin befindlichen Datenpunkte ausgezählt und durch sog. Blütenblätter repräsentiert.[132] Mit dieser Darstellungsform lässt sich der Konzentrationsbereich der Daten gut veranschaulichen. Die Bereiche, in denen die Dichte der Datenpunkte groß ist, sind an der Anzahl der Blütenblätter anschaulicher abzulesen, als dies bei einem herkömmlichen Streudiagramm der Fall wäre.

In der folgenden Abbildung 4.9. sind für exemplarisch ausgewählte Ausgabenarten des Haushaltstyps 2 solche Blütenstreudiagramme dargestellt. Um eine möglichst informative Darstellung zu präsentieren, repräsentiert ein Blütenblatt zehn Datenpunkt.

[132] Vgl. Chambers, J. u.a. (1983), S. 107ff. oder Geßler, J.R. (1993).

Abbildung 4.9.: Sonnenblumenstreudiagramm der Ausgaben ausgewählter Gütergruppen für Haushaltstyp 2



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993. Größe der Stichprobe 10.591 Haushalte. Ein Blütenblatt entspricht 10 Fällen.

Entsprechend der in der Abbildung 4.9. zusammengestellten vier Ausgabenkategorien werden die grundlegenden Charakteristika der Einkommen-Ausgaben Beziehung relativ gut deutlich. So ist aufgrund der hohen Datenanzahl (N=10.591) der Konzentrationsbereich der Daten entsprechend groß. Selbst unter der Berücksichtigung, dass ein Blütenblatt zehn Fälle repräsentiert, ist die Streuung der Daten deutlich zu erkennen. An der Anzahl der Blütenblätter ist zudem erkennbar, dass über einen großen (Einkommens-)Bereich hinweg die Datenpunkte sehr dicht nebeneinander liegen. Zudem weisen die Daten generell eine große Variation auf, was auch an der mit zunehmendem Einkommen größer werdenden Schwankungsbreite zu erkennen ist. Obwohl es sich bei dieser Darstellung nur um die Zweipersonenhaushalte handelt, ist das Ausgabeverhalten unter diesem Haushaltstyp doch noch sehr heterogen. Der vermutete positive Zusammenhang zwischen Ausgaben und Einkommen ist bei den vier hier präsentierten Ausgabenkategorien unterschiedlich stark ausgeprägt. Dass ein positiver Zusammenhang zwischen Ausgaben und Einkommen besteht, ist am ehesten bei den Ausgaben für Mieten und Nahrungsmitteln zu erkennen.

Würde man die in dem Streudiagramm dargestellte Einkommen-Ausgaben Beziehung mittels einer parametrischen Funktionsform berechnen, könnten die Besonderheiten der Datenstruktur, insbesondere die Dichte der Daten, nur ungenügend berücksichtigt werden. Die funktionale Beziehung zwischen Ausgaben und Einkommen wird daher explorativ veranschaulicht. Dazu wird ein Verfahren verwendet, welches ohne eine Strukturannahme, wie sie parametrische Modelle voraussetzen, auskommt, sondern i.S. eines gewichteten gleitenden Durchschnitts eine Kurve konstruiert, die sich aus der zugrundeliegenden Datenstruktur ergibt. [133] Insbesondere wenn a priori keine bestimmte funktionale Form zwischen zwei Größen bekannt ist, ist solch ein Verfahren sinnvoll. Die nicht-parametrische Methode wird im Rahmen der explorativen Analyse dazu verwendet, einen geeigneten Funktionstyp für die Berechnung einer parametrischen Engelkurve zu finden.

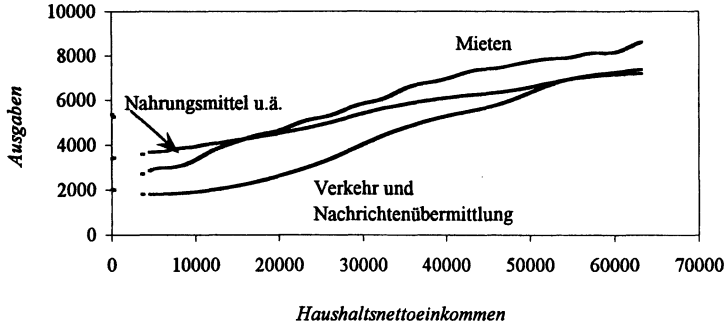
Die entsprechend berechneten Engelkurven sind in der Abbildung 4.10. für alle neun Ausgabenkategorien für die unterschiedlichen Haushaltstypen dargestellt. [134]

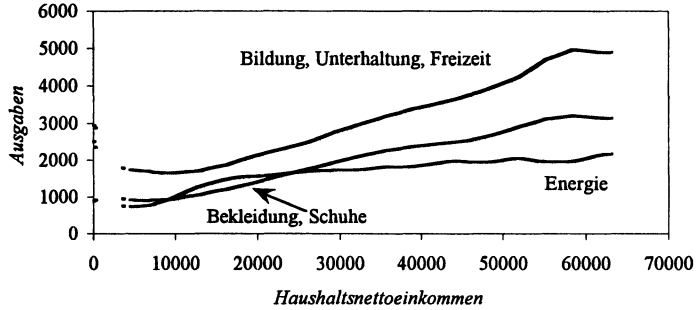
---

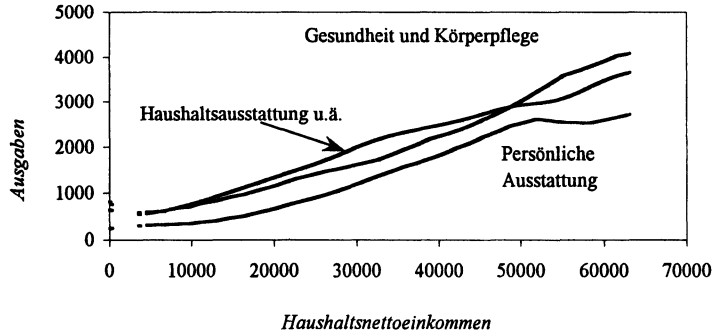
[133] Wobei auch bei diesem Analyseansatz eine gewisse Willkür nicht ausgeschlossen ist. So entscheidet z.B. die Wahl der Bandbreite über die Glattheit und auch über die Gestalt der Kurve.

[134] Die Berechnungen wurden mit dem Statistikprogramm SAS/INSIGHT Release 6.12. durchgeführt. Zur Wahl der Bandbreite wurde ein Verfahren verwendet, das auf Seite 67 beschrieben wird.

Abbildung 4.10.a.: Engelkurven für die Ausgaben mit Kernregression für Haushaltstyp 1

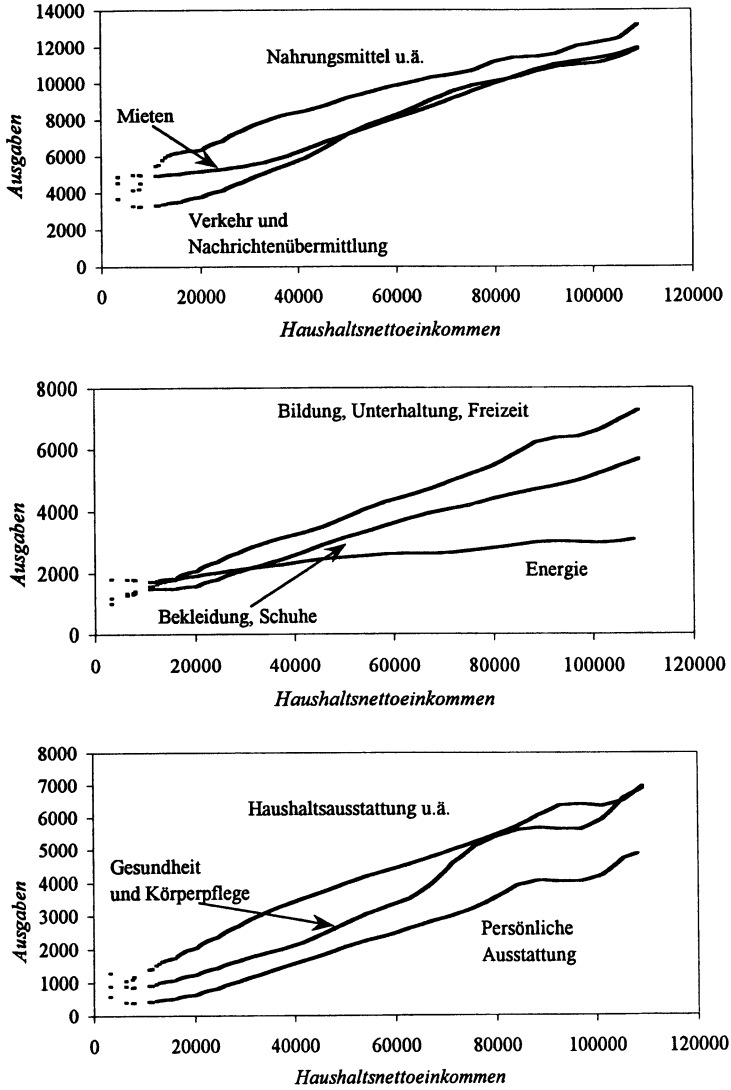






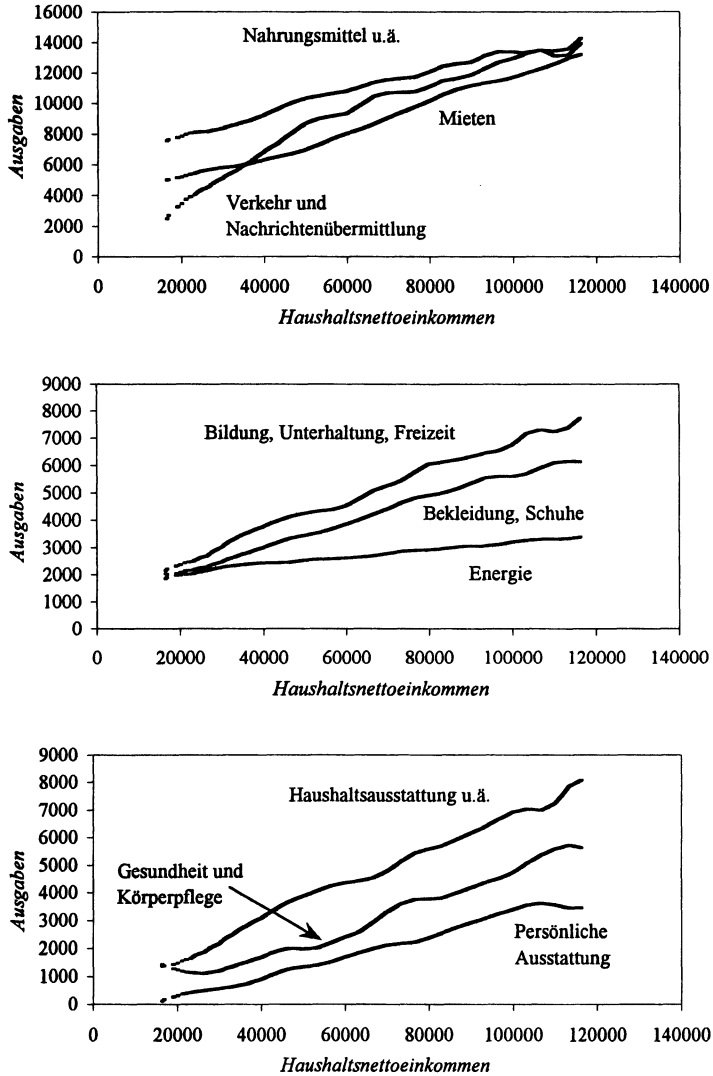
Datenquelle: EVS- Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 1: 9100 Haushalte.

Abbildung 4.10.b.: Engelkurven für die Ausgaben mit Kernregression für Haushaltstyp 2



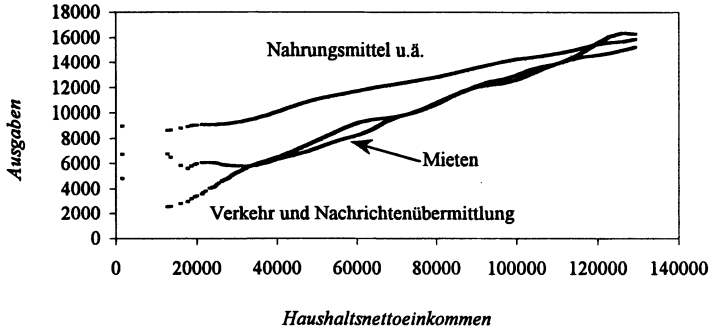
Datenquelle: EVS- Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 2: 10.591 Haushalte.

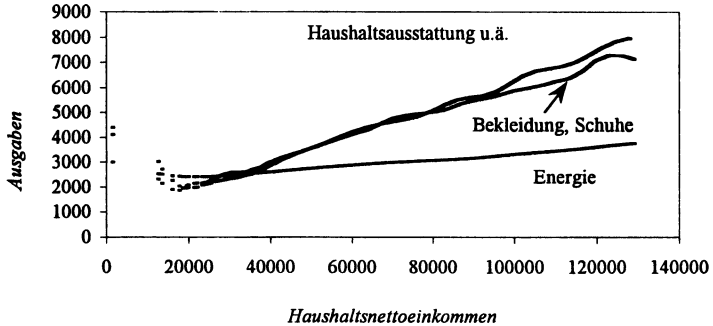
Abbildung 4.10.c.: Engelkurven für die Ausgaben mit Kernregression für Haushaltstyp 3

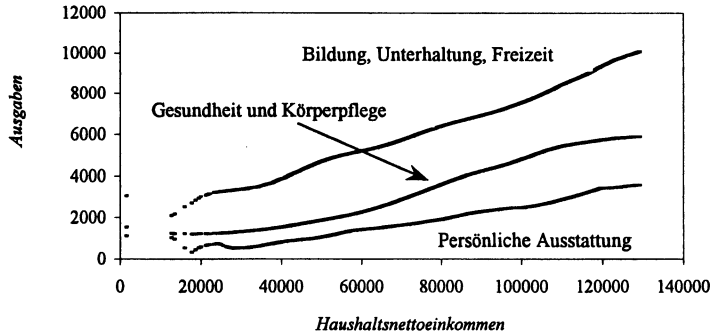


Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 3: 5.612 Haushalte.

Abbildung 4.10.d.: Engelkurven für die Ausgaben mit Kernregression für Haushaltstyp 4







Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 4: 8260 Haushalte.

Die für jeden Haushaltstyp einzeln berechneten nicht-parametrischen Engelkurven sind für die neun Ausgabenkategorie zusammen in einer Graphik dargestellt. Um die Darstellung nicht unnötig zu erschweren, ist von einer Beschriftung der einzelnen Kurven abgesehen worden. Anhand der unterschiedlichen Längen der vier Kurven ist jedoch eine Zuordnung zu dem entsprechenden Haushaltstyp trotzdem möglich. So ist die kürzeste Kurve die des Haushaltstyps 1 und die längste Kurve die des Haushaltstyps 4.

Auf den ersten Blick gewinnt man zunächst einmal die Erkenntnis, dass alle Ausgaben mit zunehmendem Einkommen ansteigen. Die Steigung der einzelnen Ausgabenkategorien ist jedoch recht unterschiedlich.[135] So verlaufen die Engelkurven für Nahrungsmittel und Mieten fast durchgehend linear mit konstanter Steigung und zwar für alle vier Haushaltstypen. Andere Ausgabenkategorien besitzen s-förmige Engelkurven, die in den unteren und oberen Einkommensbereichen mehr oder weniger starke Krümmungen aufweisen. Hierzu zählen die Ausgabenarten persönliche Ausstattung, Verkehr und Gesundheit. Die für nicht-parametrische Kurven typischen Unebenheiten entlang der Kurve sind gut erkennbar. Die Rauheit der Kurven lässt sich durch eine Vergrößerung der Bandbreite zwar glätten, hier ist jedoch eine bestimmte "optimale" Bandbreite verwendet worden, um nicht durch eine "Überglättung" der Kurve wichtige Detailinformationen zu verlieren. Interessant in diesem Zusammenhang ist die ausgeprägte Unebenheit der Engelkurve für die Gesundheitsausgaben des Haushaltstyps 2 im höheren Einkommensbereich. Nachdem die Engelkurve für diesen Haushaltstyp mit wachsendem Einkommen zunächst fast linear steigt, verläuft sie ab einem Einkommen von ca. 60.000 DM überproportional ansteigend. Die Engelkurven der übrigen drei Haushaltstypen verlaufen in den höheren Einkommensbereichen ebenfalls steiler als in den niedrigen Einkommensbereichen.

Insgesamt gesehen besitzen die meisten der dargestellten Engelkurven eine recht lineare Form, insbesondere in den mittleren Einkommensbereichen. Jedoch existieren in den oberen und unteren Einkommensbereichen mehr oder weniger stark ausgeprägte Krümmungen. Angesichts dieser Ergebnisse erscheint die Spezifikation mittels einer über den gesamten Einkommensbereich hinweg linearen Funktion wenig erfolgversprechend, da dieser Funktionstyp insbesondere die Unebenheiten der Engelkurven in den unteren und oberen Einkommensbereichen nicht optimal anpasst.

[135] An dieser Stelle sei auf die unterschiedliche Beschriftung der Ordinatenachsen hingewiesen.

4.3.3.2. Explorative Datenanalyse der Anteile

4.3.3.2.1. Anteile nach Haushaltstypen

Die Analyse der Anteile soll Informationen über die Entwicklung der jeweiligen Ausgabenanteile am Einkommen liefern. Die Anteile sind daher berechnet worden, indem die haushaltsindividuellen Ausgaben durch das entsprechende Haushaltsnettoeinkommen dividiert wurde. Eine alternative Vorgehensweise wäre, statt durch das Einkommen durch die Gesamtausgaben zu teilen.[136] Dies impliziert, dass die Summe aller Anteile gleich eins ist. Mit wachsendem Einkommen werden sich die Budgetanteile der einzelnen Güter stets so verändern, dass diese Bedingung eingehalten wird. Die Bezugnahme auf das Einkommen hat zur Folge, dass eine Residualgröße entsteht, die der Ersparnis entspricht. Es ist in diesem Fall möglich, dass alle Ausgabenanteile mit zunehmendem Einkommen zurückgehen, wenn die Sparneigung entsprechend wächst. Der Rekurs auf das Einkommen erfolgt, da die später berechnete Einkommenselastizität in Bezug zum tatsächlichen Haushaltseinkommen interpretiert werden soll.

Zunächst werden die Anteilsverteilungen der neun Ausgabenarten anhand von Boxplots auf komprimierte Weise dargestellt. Die Boxplots sind für die einzelnen Ausgabenanteile wieder nebeneinander angeordnet, sodass die Verschiedenartigkeit der Verteilungen gut veranschaulicht werden kann.

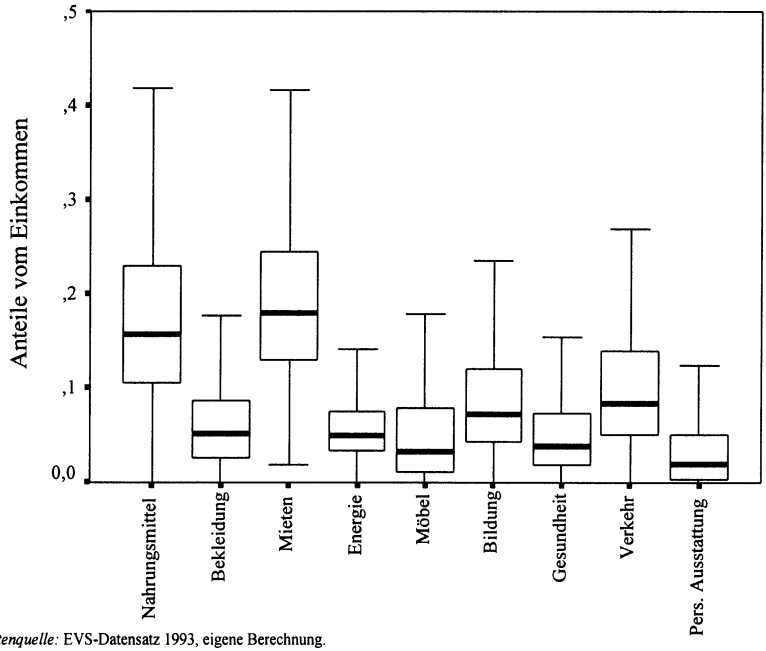
Betrachtet man zunächst die Abbildung 4.11., die die Verteilung der Ausgabenanteile des Haushaltstyps 1 wiedergibt, so zeigt sich, dass die Anteile für Mieten den größten Median besitzen, gefolgt von den Anteilen für Nahrungsmittel. Demnach gaben die Hälfte der Einpersonenhaushalte rund 18 % oder weniger und die andere Hälfte der Haushalte 18 % oder mehr jährlich vom Haushaltsnettoeinkommen für Mieten (Nahrungsmittel: 16 %) aus. Der durchschnittliche Anteil der Mietausgaben am Einkommen beträgt 20 % (Nahrungsmittel: 19 %).[137] Der Quartilsabstand, der an der Höhe der Box ersichtlich ist, ist bei diesen beiden Ausgabenkategorien ebenfalls am größten, was auf eine weit auseinander gezogene Verteilung dieser Anteile hinweist. Dies ist auch anhand der weit auseinandergezogenen *whiskers* zu erkennen. Die Verteilungen der übrigen Anteile für den Haushaltstyp 1 sind größtenteils linkssteil, mit einer mehr oder weniger weitgezogenen Variationsbreite des Bereichs oberhalb des 3. Quartils. Lediglich die Ausgabenanteile für Energie sind einigermaßen symmetrisch verteilt.

---

[136] Die Berechnung der Ausgabenanteile in Bezug zu den Gesamtausgaben erfolgt in der Literatur häufig, wenn Nachfragesysteme berechnet werden. Dadurch kann gewährleistet werden, dass die adding-up Bedingung erfüllt ist.

[137] Vgl. hierzu auch wieder die entsprechenden Tabellen im Anhang.

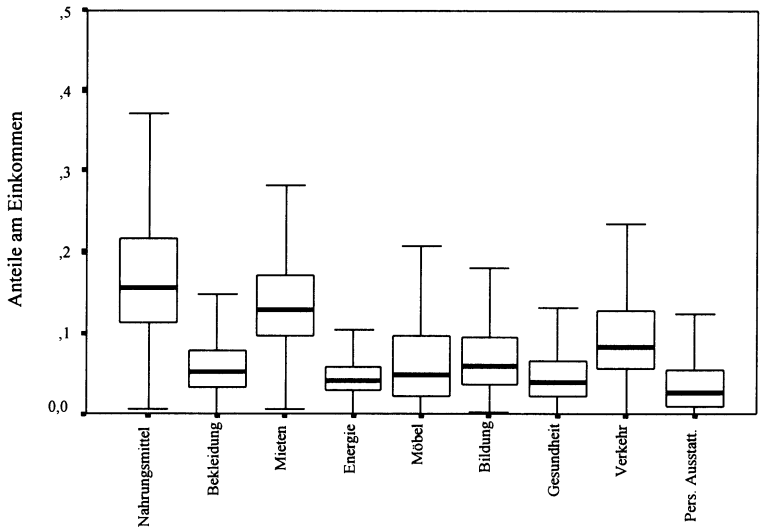
Abbildung 4.11. : Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 1



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

Betrachtet man die Abbildung 4.12. erkennt man, dass bei den Zweipersonenhaushalten (Haushaltstyp 2) der Median der Ausgabenanteile für Nahrungsmittel den Median der Mieten übersteigt. Die Mitte der Verteilung der Anteile für Nahrungsmittel liegt bei 16 %, die der Mieten bei 13 %. Hingegen beträgt der durchschnittliche Anteil vom Einkommen, der für Nahrungsmittel ausgegeben wird, bei den Zweipersonenhaushalten 18 % und der für Mieten 14 %. Auch hier liegt das arithmetische Mittel somit wieder über dem Median. Da der Median relativ in der Mitte der Box liegt, sind beide Verteilungen relativ symmetrisch, wenngleich leicht linkssteil. Die Größe der Spannweite ist ein Indiz dafür, dass beide Verteilungen sehr weit auseinander gezogen sind. Eine extreme Linkssteilheit besitzt die Anteilsverteilung der Kategorien persönlichen Ausstattung, Verkehr, Bildung, Gesundheit und Möbel.

Abbildung 4.12.: Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 2

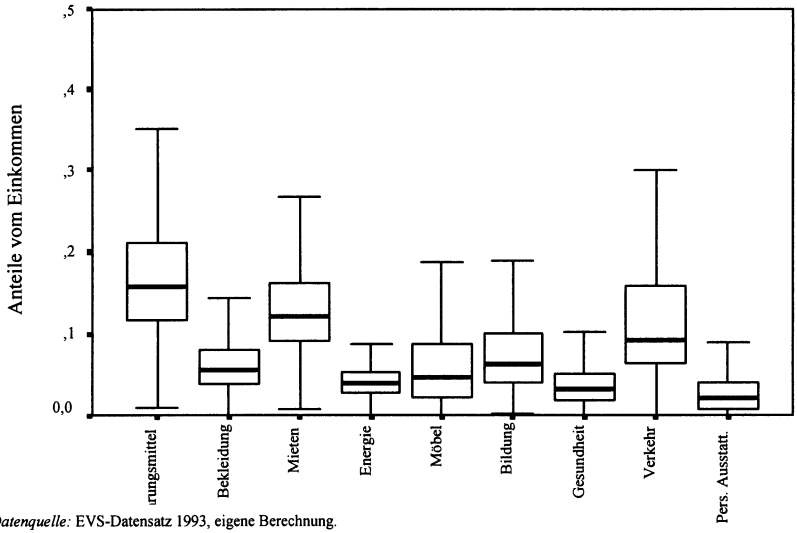


Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

Betrachtet man die Verteilungen der Anteile für die Haushaltstypen 3 und 4, lässt sich keine grundlegende Änderung sowohl in der Rangfolge der betragsmäßig größten Anteilsgütergruppen als auch in der Form der einzelnen Verteilungen feststellen. Auch das Vorhandensein von Kindern im Haushalte ändert somit wenig an den charakteristischen Eigenschaften der jeweiligen Anteilsverteilungen. Demgemäß lassen sich die Verteilungen der Anteile für Nahrungsmittel und Mieten als extrem breite und mehr oder weniger symmetrische Verteilungen charakterisieren. Wobei die Mitte der Verteilung der Nahrungsmittelanteile für den Haushaltstyp 4 bei 16 % liegt, die Mitte der Anteile für Mieten beträgt 13 %. Der durchschnittliche Anteil, der vom Einkommen jährlich für Nahrungsmittel aufgewendet wird, beträgt hingegen rund 17 % bzw. 13 % für Mieten. Die Verteilung der Anteile für Energie erweist sich wieder als relativ symmetrisch, alle übrigen Verteilungen (Bekleidung, Möbel, Gesundheit, Bildung, Persönliche Ausstattung) sind ausgeprägt linkssteil.

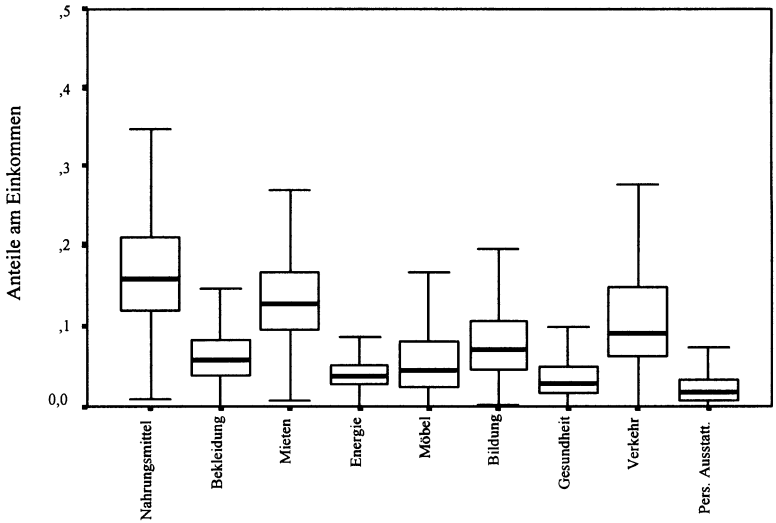
Vergleicht man abschießend diese Ergebnisse mit denen des vorherigen Abschnitts, fällt auf, dass die Verteilungen für Ausgaben und Ausgaben*anteile* relativ ähnlich ausfallen. Dies konnte a prioi so nicht vermutet werden.

Abbildung 4.13. : Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 3



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

Abbildung 4.14.: Boxplots der Anteile für Haushaltstyp 4



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

4.3.3.2.2. Einkommen-Anteile Beziehung nach Haushaltstypen

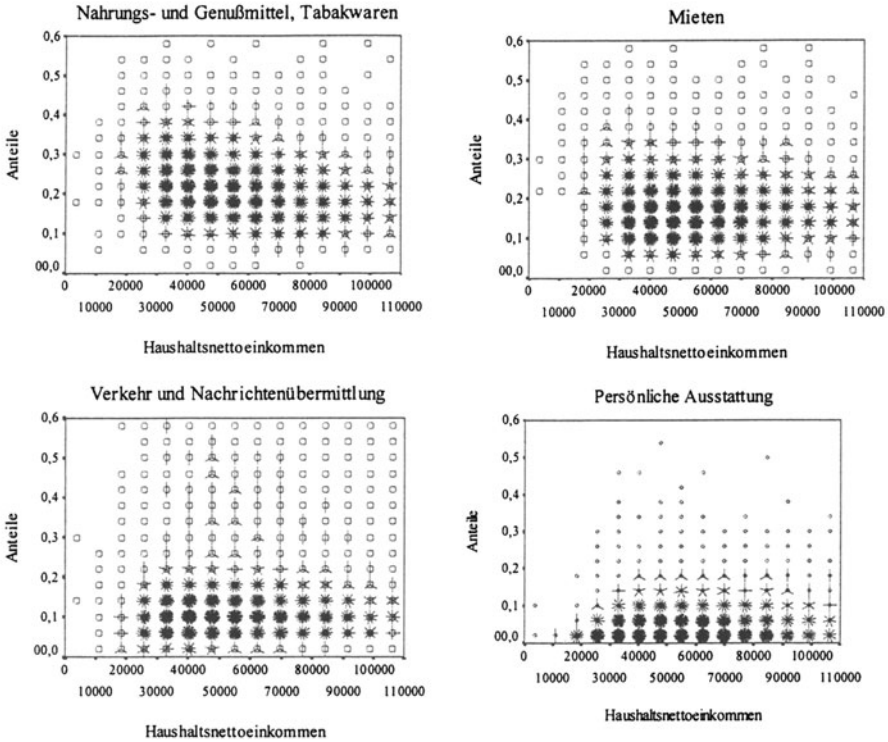
Nachdem die Anteile zunächst isoliert anhand ihrer Verteilungen untersucht und untereinander verglichen wurden, erfolgt nun die Analyse im Zusammenhang mit dem Einkommen. Um einen ersten Eindruck über den Zusammenhang zwischen Ausgabenanteilen und Einkommen zu erhalten, ist in der Abbildung 4.15 wieder die entsprechende Darstellungsform in Form eines Sonnenblumenstreudiagramms für den Haushaltstyp 2 für vier ausgewählte Anteilsarten exemplarisch dargestellt.

Man erkennt anhand dieser Abbildung auch hier wieder, wie schon bei der Betrachtung der entsprechenden Streudiagramme für die Ausgaben, dass der Konzentrationsbereich der Daten sehr groß ist. Auch unter der Berücksichtigung, dass ein Blütenblatt zehn Fälle repräsentiert, lassen sich weite Einkommensbereiche ausmachen, über die die Daten sehr dicht beisammen liegen. Anhand dieser Darstellungform zeigt sich, zumindest für die Ausgabenkategorien Nahrungsmittel und Mieten, ein negativer Zusammenhang zwischen Ausgabenanteilen und Einkommen. Wohingegen sich bei den Ausgabenanteilen für die persönliche Ausstattung ein ansatzweise positiver Zusammenhang ergibt.

Um nun eine Kurvenform zu gewinnen, die die Einkommen-Anteile Beziehung anschaulich wiedergibt, ist diese mittels der nicht-parametrischen Regression berechnet worden. Insbesondere lassen sich aus der Gestalt der einzelnen Kurvenformen interessante Ergebnisse über die Entwicklung der Anteile mit wachsendem Einkommen ableiten. Diese Erkenntnisse sind auch im Hinblick auf die im nachfolgenden Abschnitt berechnete Einkommenselastizität von Interesse. So lassen sich die berechneten Elastizitätswerte anhand der Kurvenverläufe recht intuitiv überprüfen. Eine fallenden Kurve impliziert mithin eine Einkommenselastizität von kleiner eins, wohingegen eine steigende Kurvenform eine Elastizität von größer eins beinhaltet. Weiterhin ist es auch hier wieder von Vorteil, dass die nicht-parametrische Berechnung der Kurven keine a priori Strukturannahme zwischen den beiden Größen vorgibt wie sie bei parametrischen Modelle üblich ist, sondern sich aus den Besonderheiten der zugrundeliegenden Daten ergibt.

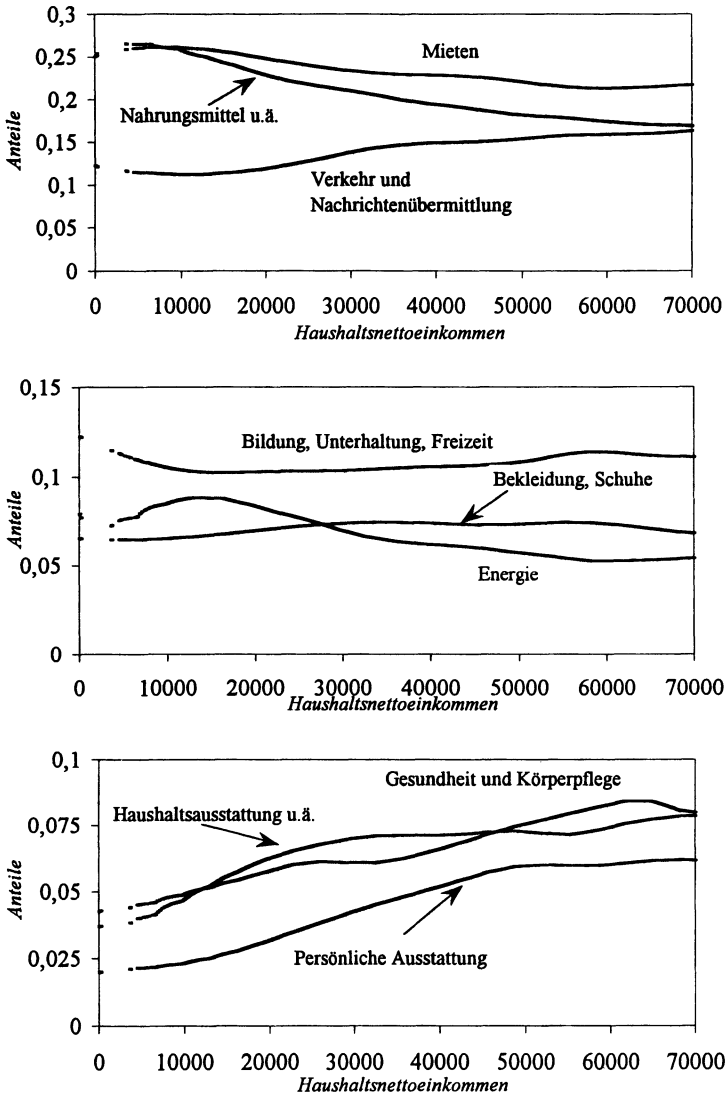
Die entsprechend berechneten Engelkurven für die Anteile sind in der Abbildung 4.16. für die verwendeten neun Ausgabenkategorien dargestellt. Aus Gründen der Überschaubarkeit sind die Kurven wieder für alle vier Haushaltstypen in einem Diagramm ohne explizite Beschriftung abgetragen.

Abbildung 4.15.: Sonnenblumenstreudiagramm der Anteile ausgewählter Gütergruppen für Haushaltstyp 2



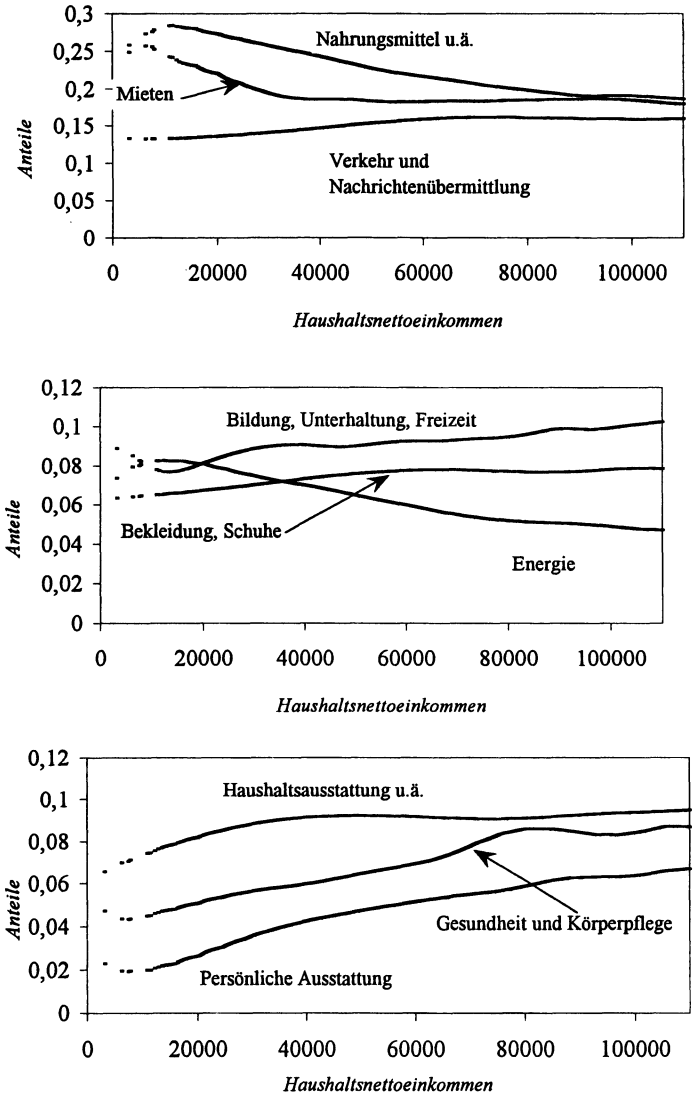
Datenquelle: EVS-Datensatz 1993. Größe der Stichprobe 10.591 Haushalte. Ein Blütenblatt entspricht 10 Fällen.

Abbildung 4.16.a.: Engelkurven für die Anteile mit Kernregression für Haushaltstyp 1



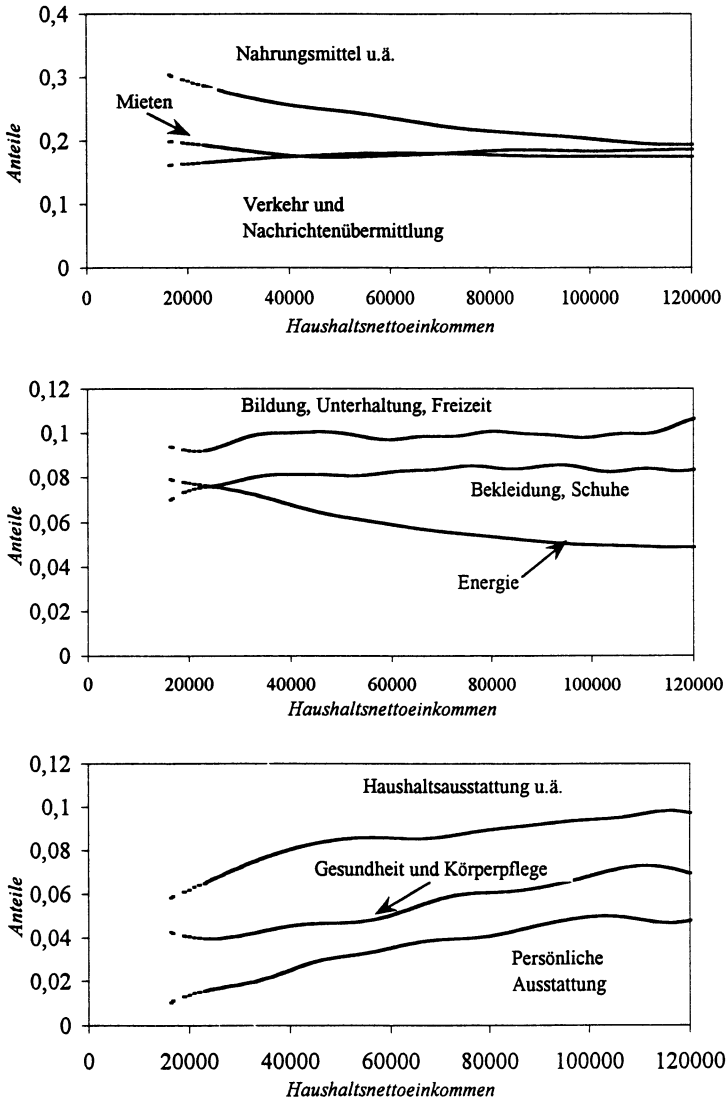
Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 1: 9100 Haushalte.

Abbildung 4.16.b.: Engelkurven für die Anteile mit Kernregression für Haushaltstyp 2



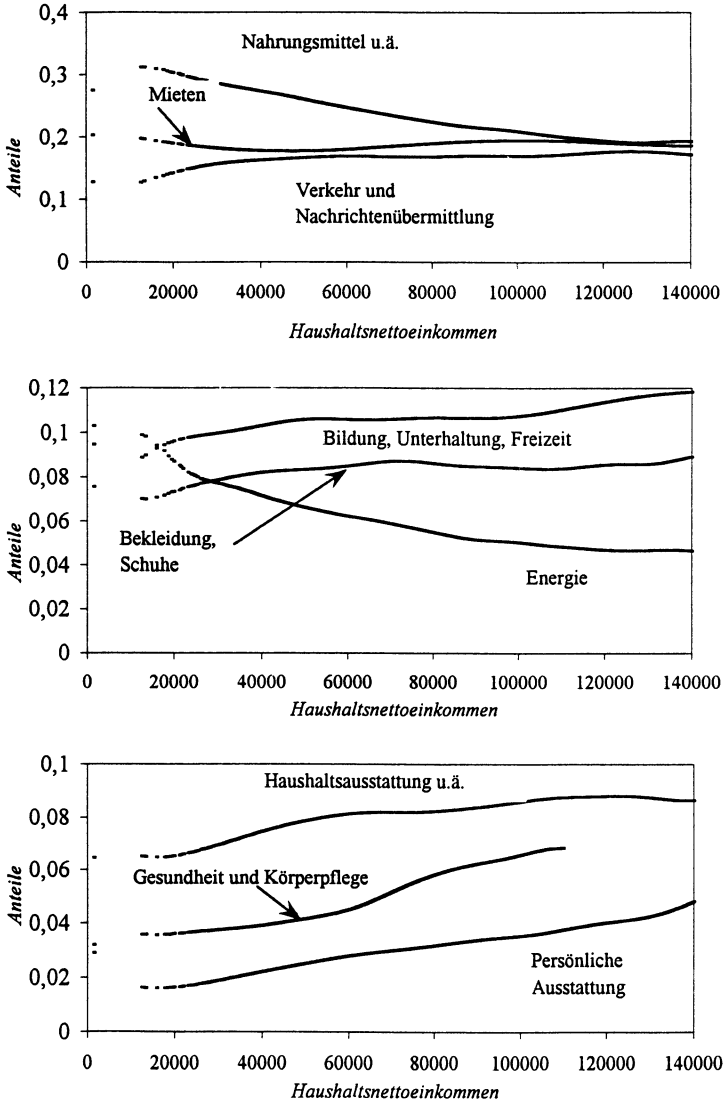
Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 2: 10.591 Haushalte.

Abbildung 4.16.c.: Engelkurven für die Anteile mit Kernregression für Haushaltstyp 3



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 3: 5612 Haushalte.

Abbildung 4.16.d.: Engelkurven für die Anteile mit Kernregression für Haushaltstyp 4



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe für den Haushaltstyp 4: 8260 Haushalte.

Die entsprechenden Kurvenverläufe die mittels nicht-parametrischer Regression gewonnen wurden, zeigen die Abbildung 4.16.a bis d. Die Abbildung 4.16.a bestätigt die Behauptung des *Engel'schen* Gesetzes, dass der Anteil für Nahrungsmittelausgaben mit steigendem Einkommen im Querschnitt sinkt. Das gilt für alle vier Haushaltstypen. Die Anteile liegen bei ungefähr 25 % bei Haushaltstyp 1 bzw. 30 % bei Haushaltstyp 4 im unteren Einkommensbereich und sinken auf 17 % bei Haushaltstyp 1 bzw. auf 20 % bei Haushaltstyp 4 im oberen Einkommensbereich.

Dieselbe Tendenz, aber viel weniger ausgeprägt, zeigt der Ausgabenanteil für Mieten. Die Ausgabenanteile für Mieten der Haushaltstypen 1 und 2 gehen mit zunehmendem Einkommen bis etwa 40.000 DM zurück. Ab dem mittleren Einkommensbereich verlaufen die Kurven fast konstant. Für die Haushaltstypen 3 und 4 verlaufen die Engelkurven von Beginn an relativ konstant; hier ist kaum eine rückläufige Tendenz zu erkennen. Das *Schwabesche* Gesetz findet somit eine viel weniger eindeutige Bestätigung als das *Engelsche.* Weiterhin sinkt der Anteil der Energieausgaben mit zunehmendem Einkommen für alle vier Haushaltstypen.

Einen deutlichen Anstieg besitzen die Engelkurven für die Kategorien persönliche Ausstattung, Gesundheit und Haushaltsausstattung, wobei insbesondere die Ausgabenanteile für die persönliche Ausstattung und Gesundheit über den gesamten Einkommensbereich für alle vier Haushaltstypen ansteigen. Bei den Engelkurven für die Ausgabenkategorie Gesundheit sind mit zunehmendem Einkommen stark ausgeprägte Unebenheiten (Haushaltstyp 1 und 2) der Kurvenverläufe zu beobachten. Wohingegen die Kurven der Kategorien Haushaltsausstattung und Verkehr und Nachrichtenübermittlung nur in den unteren Einkommensbereichen steigen und ab einem mittleren Einkommen überwiegend flacher werden. Ebenfalls fast horizontal verlaufen die Engelkurven für die Bekleidung. Diese Ausgabenanteile bleiben mit wachsendem Einkommen relativ unverändert. Dieser Befund gilt auch für die Engelkurven für die Ausgabenkategorie Bildung, Unterhaltung und Freizeit. Die Anteile vom Einkommen, die für diese Ausgabenart ausgegeben werden, verändern sich mit wachsendem Einkommen minimal. Die Ausgabenanteile sind hier somit weitgehend einkommensunabhängig. In diesem Zusammenhang sind die Ergebnisse der im nachfolgenden Abschnitt berechneten Einkommenselastizitäten von Interesse, die anhand dieser Befunde ungefähr den Wert eins aufweisen müßten.

Die z.T. fallenden Ausgabenanteile für Nahrungsmittel, Energie und Mieten dürften hingegen eine Einkommenselastizität von weit unter eins vermuten lassen, wohingegen die Ausgabenkategorien persönliche Ausstattung und Gesundheit eine über eins liegende Elastizität besitzen dürften.

4.3.4. Berechnung der Einkommenselastizität

Die vorangegangenen Berechnungen der Engelkurven mittels Kernregression machten deutlich, dass Engelkurven mit Ausgaben als abhängige Größe über die mittleren Einkommensbereiche fast linear verlaufen, mit leichten Biegungen in den unteren und oberen Einkommensbereichen. Um die Einkommenselastizität zu berechnen, erfolgt nun, auch aus Gründen der Stabilität des zu berechnenen Elastizitätswertes, die Spezifikation durch eine geeignete parametrische Funktionsform. Dies bedeutet, dass bei der nun folgenden Berechnung der Elastizität eine Funktionsform gewählt wird, die zum einen eine relativ gute Annäherung an den Datenbefund liefert und zum anderen einen plausiblen Verlauf der Einkommenselastizität vorgibt.

Die Überlegungen in Abschnitt 4.3.1.[138] zeigten, dass eine über den gesamten Einkommensbereich lineare Funktion und die doppelt-logarithmische Funktion aus Plausibilitätserwägungen bezüglich des Elastizitätsverlaufs für die Berechnung ausscheiden. Zudem hat sich in den durchgeführten Berechnungen herausgestellt, dass die statistische Anpassungsgüte dieser beiden Funktionen eher gering ausfällt. Anhand der explorativen Analyse hat sich außerdem gezeigt, dass die lineare Funktion zur Spezifikation wenig erfolgversprechend ist, da mit ihr die Krümmungen in den unteren und oberen Einkommensbereiche nicht berücksichtigt werden können. Zur Parametrisierung bleibt somit die halb-logarithmische und die quadratische Funktion.

Die halb-logarithmische Funktionsform wird in der Literatur insbesondere für unelastische Güter als eine plausible Funktionsform angesehen.[139] Diese Funktion weist bei positivem Steigungsparameter ($\alpha_0>0$, $\beta>0$) eine aus positivem Wertebereich kommende hin zu null konvergierende Einkommenselastizität auf. Die Beschreibung des Übergangs von einem elastischen Gut, mit einer Einkommenselastizität größer eins, zu einem unelastischen Gut, mit einer Elastizität kleiner eins, ist mit dieser Funktion möglich.

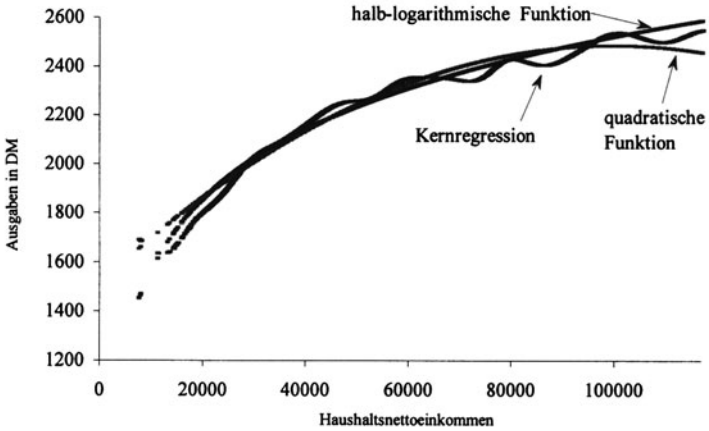
Die Vorzüge der quadratischen Funktionsform liegen in der Beschreibung des Übergangs von positiver zu negativer Steigung. Die Erfassung unterschiedlicher Elastizitätsverläufe einzelner Güter, trägt daher zur Erhöhung der Flexibilität der Engelkurvenbeziehung bei. Die quadratische Funktion wird zudem in aktuellen Studien zur Berechnung von Engelkurven als eine geeignete Spezifikationsform für nicht-parametrische Kurven angesehen.[140]

---

[138] Vgl. Seite 69 ff.
[139] Vgl. Brown/Deaten, (1972), S. 1178.
[140] Vgl. z.B. Nicol, C. J. (1993) und Banks/Blundell/Lewbel (1997).

In der Abbildung 4.17. sind neben der nicht-parametrischen Kurve noch zwei parametrische Funktionsformen, und zwar die halb-logarithmische und die quadratische, eingezeichnet. Man erkennt, dass im mittleren Einkommensbereich alle drei Kurven mehr oder weniger eng beieinander liegen. Lediglich für die unteren und oberen Einkommensbereiche können Unterschiede zwischen quadratischer und halb-logarithmischer Funktion bezüglich der Anpassung an die Kurve der Kernregression auftreten.

Abbildung 4.17.: Vergleich von unterschiedlichen Funktionstypen zur Berechnung von Engelkurven *(am Beispiel: Ausgaben für Energie des Haushaltstyps 2)*



Datenquelle: EVS-Datensatz 93, eigene Berechnung

Die Berechnung der parametrischen Regression erfolgt mittels der Methode der kleinsten Quadrate. Da die statistische Anpassungsgüte in Form des Bestimmtheitsmaßes (R^2) für die halb-logarithmische und die quadratische Funktion ähnliche Ergebnisse lieferte, ist die Einkommenselastizität für beide Funktionen berechnet worden und in der Tabelle 4.4. für die neun Ausgabenarten entsprechend den Haushaltstypen aufgeführt. Das R^2 ist neben dem berechneten Elastizitätswert in Klammern angegeben.

Im einzelnen berechnet sich die Elastizität für die quadratische Funktion $\varepsilon^{Q}_{y,X}$ folgendermaßen:[141]

$$\varepsilon^{Q}_{y,X} = \frac{dy}{dX} \cdot \frac{X}{y} = \frac{\frac{\Delta y}{y}}{\frac{\Delta X}{X}} = \frac{\Delta y}{\Delta X} \cdot \frac{X}{y} = \frac{\beta_1 X + 2\beta_2 X^2}{y}.$$

Für die halb-logarithmische Funktion ergibt sich als Elastizität $\varepsilon^{HL}_{y,X}$:

$$\varepsilon^{HL}_{y,X} = \frac{dy}{dX} \cdot \frac{X}{y} = \beta_1 \cdot \frac{1}{y}$$

Da die Elastizität für beide Funktionsformen über den gesamten Einkommensbereich variiert, ist diese (zunächst) für das mittlere Einkommen berechnet worden. In der Tabelle 4.4. sind die so errechneten Einkommenselastizitäten für die halb-logarithmische und die quadratische Funktion wiedergegeben.

Bei der Betrachtung der Tabellenwerte stellt man generell fest, dass die Elastizität für das mittlere Einkommen für alle Güterarten durchweg positive Werte aufweist und die analysierten Güter somit als superior bezeichnet werden können. Eine negative Einkommenselastizität würde bedeuten, dass mit wachsendem Einkommen die Ausgaben für die entsprechenden Güter absolut zurückgehen. Sogenannte inferiore Güter findet man in der empirischen Analyse allerdings eher selten, was sich auch anhand dieser Untersuchung bestätigt.[142]

Vergleicht man die beiden Funktionsformen anhand der R^2-Werte, sieht man, dass die quadratische Funktion in den meisten Fällen eine bessere statistische Anpassungsgüte liefert als die halb-logarithmische Funktion. Diese beschreibt lediglich die Einkommens-Ausgaben Beziehung für die Ausgabenarten Nahrungsmittel und Bekleidung des Haushaltstyp 1 etwas besser als die quadratische Funktion. Insgesamt fallen die R^2-Werte jedoch recht niedrig aus.

Vergleicht man die Höhe der Elastizitätswerte, zeigt sich, dass die quadratische Funktion etwas höhere Elastizitätswerte für das mittlere Einkommen liefert als die halb-logarithmische Funktion.

---

[141] Siehe die Tabelle 4.2. in diesem Abschnitt.

[142] An dieser Stelle sein darauf hingewiesen, dass die Bezeichnung "Inferior" in der Literatur unterschiedlich verwendet wird. Böventer/Illing (1997) bezeichnen Güter als inferior, wenn die Einkommenselastizität kleiner null ist, Feess (1997) bezeichnet solche Güter als *absolut* inferior und Güter deren Elastizität zwischen null und eins liegt als *relativ* inferior.

Tabelle 4.4.: Berechnete Einkommenselastizitäten für das durchschnittliche Einkommen

Ausgabenarten	***Haus-haltstypen***	*Elastizität halb-logarithmische Funktion* $\varepsilon^{HL}_{y_i,\bar{X}}$	*Elastizität quadratische Funktion* $\varepsilon^{Q}_{y_i,\bar{X}}$
Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	*HH-Typ 1*	0,357 *(0,119)*	0,387 *(0,113)*
	HH-Typ 2	0,394 *(0,149)*	0,413 *(0,152)*
	HH-Typ 3	0,390 *(0,134)*	0,389 *(0,137)*
	HH-Typ 4	0,398 *(0,162)*	0,433 *(0,169)*
Bekleidung, Schuhe	*HH-Typ 1*	0,594 *(0,141)*	0,655 (0,137)
	HH-Typ 2	0,702 *(0,214)*	0,746 (0,225)
	HH-Typ 3	0,699 *(0,211)*	0,724 (0,221)
	HH-Typ 4	0,721 *(0,231)*	0,763 (0,246)
Mieten	*HH-Typ 1*	0,487 *(0,305)*	0,544 *(0,312)*
	HH-Typ 2	0,569 *(0,334)*	0,617 *(0,348)*
	HH-Typ 3	0,645 *(0,327)*	0,605 *(0,335)*
	HH-Typ 4	0,666 *(0,355)*	0,620 *(0,361)*
Energie	*HH-Typ 1*	0,276 *(0,085)*	0,287 *(0,085)*
	HH-Typ 2	0,304 *(0,085)*	0,313 *(0,089)*
	HH-Typ 3	0,360 *(0,108)*	0,366 *(0,116)*
	HH-Typ 4	0,324 *(0,096)*	0,346 *(0,101)*
Bildung, Unterhaltung, Freizeit	*HH-Typ 1*	0,628 *(0,145)*	0,734 *(0,157)*
	HH-Typ 2	0,698 *(0,166)*	0,826 *(0,173)*
	HH-Typ 3	0,713 *(0,150)*	0,720 *(0,162)*
	HH-Typ 4	0,725 *(0,168)*	0,755 *(0,175)*
Gesundheit und Körperpflege	*HH-Typ 1*	0,875 *(0,095)*	1,009 *(0,103)*
	HH-Typ 2	0,864 *(0,091)*	1,055 *(0,092)*
	HH-Typ 3	1,081 *(0,106)*	1,059 *(0,110)*
	HH-Typ 4	1,090 *(0,114)*	1,079 *(0,117)*
Möbel, Haushaltsausstattung	*HH-Typ 1*	0,763 *(0,074)*	0,842 *(0,077)*
	HH-Typ 2	0,657 *(0,077)*	0,687 *(0,077)*
	HH-Typ 3	0,773 *(0,076)*	0,874 *(0,078)*
	HH-Typ 4	0,783 *(0,084)*	0,836 *(0,087)*
Persönliche Ausstattung	*HH-Typ 1*	1,010 *(0,074)*	1,009 *(0,080)*
	HH-Typ 2	1,042 *(0,123)*	1,095 *(0,133)*
	HH-Typ 3	1,175 *(0,206)*	1,191 *(0,227)*
	HH-Typ 4	1,145 *(0,173)*	1,238 *(0,191)*
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	*HH-Typ 1*	0,791 *(0,101)*	0,856 *(0,112)*
	HH-Typ 2	0,661 *(0,079)*	0,756 *(0,080)*
	HH-Typ 3	0,648 *(0,070)*	0,677 *(0,070)*
	HH-Typ 4	0,659 *(0,076)*	0,699 *(0,077)*

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Das Bestimmtheitsmaß ist in den Klammern neben den berechneten Elastizitätswerten angegeben.

Unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Kernregression bzgl. der Ausgabenanteile, welche mit wachsendem Einkommen fallende Anteile für die Ausgabenarten Nahrungsmittel, Energie und Mieten lieferte, müsste die Einkommenselastizität für diese Güter unter eins liegen. Dies bestätigt sich anhand der hier gewonnenen Ergebnisse. Die Elastizitäten für Nahrungsmittel und Energie liegen, je nach Haushaltstyp und Funktionsform zwischen 0,357 und 0,413 (Nahrungsmittel) bzw. zwischen 0,276 und 0,366 (Energie). Die Einkommenselastizitäten für Mieten liegen ebenfalls deutlich unter eins, jedoch sind die Elastizitäten insgesamt höher als bei den beiden anderen Gütern. Angesichts dieser Ergebnisse bestätigt sich das *Engel'sche Gesetz* für Nahrungsmittel. Das *Schwabesche Gesetz* für Mieten wird nur sehr partiell bestätigt. Gemäß der eingangs getroffenen Einteilung in elastische und unelastische Güter können die Güter Nahrungsmittel, Energie und Mieten anhand dieser Ergebnisse für das mittlere Einkommen als einkommensunelastisch eingestuft werden.

Entsprechend dieser Einteilung können Güter mit einer Elastizität größer eins als einkommenselastische Güter klassifiziert werden. Nach den hier gewonnenen Berechnungen trifft dies für die Ausgabenkategorien persönliche Ausstattung und Gesundheit zu. Die ermittelten Elastizitäten, insbesondere die der quadratischen Funktion, liegen über eins. In bezug auf die Anteilsentwicklung bedeutet dies, dass die Anteile dieser Güter mit wachsendem Einkommen zunehmen. Dies lässt sich anhand der Abbildung 4.16. des vorherigen Abschnitts bestätigen. Dieser Befund ist plausibel, da anzunehmen ist, dass Konsumbedürfnisse, die zum einen der persönlichen Ausstattung[143] und zum anderen der Gesundheitsvorsorge[144] dienen, mit zunehmendem Einkommen eher zunehmen.

Anhand der nicht-parametrischen Engelkurven für die Ausgabenanteile wurde festgestellt, dass die Anteile der Kategorie Bildung, Unterhaltung, Freizeit mit wachsendem Einkommen fast konstant verlaufen. Die berechneten Einkommenselastizitäten bestätigen diesen Befund nicht eindeutig, da die Elastizitäten einen Wert kleiner eins aufweisen. Die Elastizität variiert je nach Funktionsform und Haushaltstyp zwischen 0,628 und 0,826. In diesem Zusammenhang ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die Elastizitäten lediglich für das mittlere Einkommen berechnet worden sind und daher auch nur für das mittlere Einkommen aussagefähig sind. Auch diejenigen Ausgabenkategorien, deren Engelkurven zunächst ansteigen, dann aber im mittleren Einkommensbereiche linear bzw. sehr flach verlaufen (Bekleidung, Möbel, Verkehr), besitzen eine Einkommenselastizität die zwar auch nicht über eins liegt, jedoch deutlich über den Elastizitätswerten der Ausgabenarten, deren Anteil mit zunehmendem Einkommen

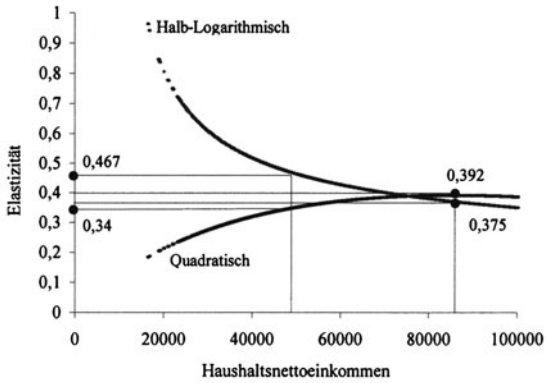
[143] In dieser Ausgabengruppe sind z.B. Urlaubsreisen, Uhren, Schmuck enthalten.

[144] Insbesondere die Ausgaben für die Gesundheit, in Form von Arzt-/Zahnarztleistungen oder Dienstleistungen von ärztlichen Fachkräften, dürften in Abhängigkeit vom Einkommen zunehmen.

deutlich abnimmt (Nahrungsmittel, Mieten, Energie). Bei diesen Ausgabenkategorien ist die Einteilung in "elastische" oder "unelastisch" nur in Bezug auf das Einkommensniveau möglich.

Um die gewonnenen Ergebnisse zu fundieren, ist die Einkommenselastizität für die unteren und oberen Einkommensbereiche berechnet worden. Wie bereits gezeigt wurde (vgl. die Abbildung 4.4 im Abschnitt 4.3.1), unterscheidet sich der Elastizitätsverlauf zwischen der quadratischen und der halb-logarithmischen Funktion im unteren Einkommensbereich stark. Dies wird nochmals deutlich anhand der Abbildung 4.18., in der die zwei Elastizitätsverläufe, beispielhaft für den Haushaltstyp 3 für Nahrungsmittel, dargestellt ist:

Abbildung 4.18.: Elastizitätsverlauf der quadratischen und halb-logarithmischen Funktion des Haushaltstyp 3 für Nahrungsmittel



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

Man erkennt, dass die Elastizität der halb-logarithmischen Funktion in dem unteren Einkommensbereich über der der quadratischen Funktion liegt. In der Graphik abgetragen ist die mittlere Einkommenselastizität für die *untere* und *obere* Einkommensgruppe des Haushaltstyp 3.[145] Die beiden Kurven nähern sich allmählich, mit dem Übergang zu höheren Einkommensbereichen, einander an. Die Elastizität der quadratischen Funktion liegt dann geringfügig über der der halb-logarithmischen Funktion. Diese Besonderheit ist bei der Interpretation der berechneten Elastizitäten in der folgenden Tabelle 4.5. zu beachten.

[145] Vgl. die entsprechenden Werte in der Tabelle 4.5. für diesen Haushaltstyp.

Die berechneten Einkommenselastizität für die untere und obere Einkommensgruppe können als Sensitivitätsanalyse in bezug auf die getroffene Gütereinteilung in elastische und unelastische Güter angesehen werden. Danach bestätigt sich die Klassifikation von Nahrungsmittel, Energie und Mieten als unelastische Güter. Die in der Tabelle 4.5. enthaltenden Elastizitätswerte für diese Güter liefern auch in den unteren und oberen Einkommensbereichen deutlich unter eins. Die Güterarten Gesundheit und Persönliche Ausstattung sind als einkommenselastisch klassifiziert worden. Bei der Betrachtung der Ergebnisse in der Tabelle 4.5. stellt man fest, dass alle Elastizitätswerte für die persönliche Ausstattung über eins liegen. Bei den Gesundheitsausgaben ist die Elastizität für die obere Einkommensgruppe der Haushaltstypen 1 und 2 kleiner eins. Sie variiert zwischen 0,765 und 0,993. Dies schränkt die Einteilung der Gesundheitsausgaben als einkommenselastische Gütergruppe ein.

Bei den Güterarten Bekleidung, Möbel, Bildung und Verkehr liegt die Elastizität im unteren Einkommensbereich unter Verwendung der halb-logarithmische Funktion großteils über eins. Dabei ist jedoch der unterschiedliche Elastizitätsverlauf der beiden Funktionstypen in diesem Bereich zu berücksichtigen. Die quadratische Funktion weist für diese Güter Werte zwischen 0,67 und 0,88 auf. Anhand dieser Befunde ist eine Klassifikation der genannten Ausgabenkategorien in einkommenselastisch oder -unelastisch nicht ohne weitere möglich. Vielmehr ist hier das Einkommensniveau explizit zu berücksichtigen.

Tabelle 4.5.: Berechnete Einkommenselastizitäten für die untere und obere Einkommensgruppe

Ausgabenarten	***Haushaltstypen***	*Elastizität halb-logarithmische Funktion* *untere* Einkommensgruppe	*Elastizität halb-logarithmische Funktion* *obere* Einkommensgruppe	*Elastizität quadratische Funktion* *untere* Einkommensguppe	*Elastizität quadratische Funktion* *obere* Einkommensgruppe
Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	*HH-Typ 1*	0,444	0,322	0,282	0,443
	HH-Typ 2	0,495	0,372	0,320	0,437
	HH-Typ 3	0,467	0,375	0,349	0,392
	HH-Typ 4	0,484	0,391	0,361	0,439
Bekleidung, Schuhe	*HH-Typ 1*	0,879	0,502	0,621	0,678
	HH-Typ 2	1,104	0,636	0,675	0,758
	HH-Typ 3	0,991	0,651	0,667	0,734
	HH-Typ 4	1,060	0,699	0,715	0,766
Mieten	*HH-Typ 1*	0,563	0,423	0,439	0,588
	HH-Typ 2	0,606	0,524	0,567	0,619
	HH-Typ 3	0,646	0,604	0,693	0,701
	HH-Typ 4	0,686	0,647	0,770	0,711
Energie	*HH-Typ 1*	0,325	0,254	0,207	0,329
	HH-Typ 2	0,361	0,291	0,233	0,335
	HH-Typ 3	0,425	0,347	0,285	0,386
	HH-Typ 4	0,379	0,320	0,279	0,352
Bildung, Unterhaltung, Freizeit	*HH-Typ 1*	0,957	0,526	0,687	0,733
	HH-Typ 2	1,094	0,632	0,819	0,819
	HH-Typ 3	1,019	0,663	0,635	0,739
	HH-Typ 4	1,070	0,703	0,833	0,743
Gesundheit und Körperpflege	*HH-Typ 1*	1,676	0,889	1,164	0,929
	HH-Typ 2	1,562	0,765	1,175	0,993
	HH-Typ 3	1,673	1,989	1,425	1,080
	HH-Typ 4	1,768	1,049	1,558	1,041
Möbel, Haushaltsausstattung	*HH-Typ 1*	1,309	0,617	0,869	0,802
	HH-Typ 2	0,995	0,598	0,603	0,704
	HH-Typ 3	1,147	0,715	0,901	0,863
	HH-Typ 4	1,201	0,757	0,851	0,833
Persönliche Ausstattung	*HH-Typ 1*	1,811	1,010	1,102	1,061
	HH-Typ 2	1,839	1,026	1,039	1,083
	HH-Typ 3	2,329	1,046	1,314	1,170
	HH-Typ 4	2,333	1,091	1,577	1,214
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	*HH-Typ 1*	1,394	0,636	0,785	0,882
	HH-Typ 2	1,006	0,602	0,734	0,751
	HH-Typ 3	0,892	0,607	0,614	0,688
	HH-Typ 4	0,933	0,641	0,741	0,691

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Die untere Einkommensgruppe ist diejenige der unteren Hälfte der Einkommensverteilung, die obere Einkommensgruppe diejenige der oberen Hälfte der Einkommensverteilung.

4.4. Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurde die Einkommensabhängigkeit der neun Hauptausgabenkategorien entsprechend der SEA 1983 überprüft, um Informationen über die Bedeutung des Einkommens bei Konsumentscheidungen zu erhalten. Diese Informationen dienen dazu, den Einfluss des Einkommens auf spezifische Konsumbereiche abzuschätzen. Sie werden in den folgenden Kapiteln, die sich mit den sozio-kulturellen Bestimmungsgründen des Konsumverhaltens beschäftigen, wieder aufgegriffen.

Zunächst sind die Verteilungen der Ausgaben sowie die der Anteile mittels Boxplots veranschaulicht worden. Diese Vorgehensweise diente dazu, zunächst einmal Erkenntnisse über die Besonderheiten der Verteilungen der untersuchten Größen zu gewinnen. Durch den Vergleich des Medians und des arithmetischen Mittels der unterschiedlichen Gütergruppen zeigte sich, dass von der Höhe der DM-Beträge die Ausgabenkategorien Nahrungsmittel, Mieten und Verkehr am wichtigsten sind. Beispielsweise liegen die durchschnittlichen Ausgaben pro Jahr für einen Zweipersonenhaushalt für Nahrungsmittel bei 9907 DM, für Mieten bei 8369 DM und für Verkehr bei 8240 DM. Die Verteilung für Verkehrsausgaben ist jedoch, wie die meisten übrigen Verteilungen auch, sehr unsymmetrisch. Ein "mittlerer" Wert kann deshalb mit dem Median aussagekräftiger angegeben werden. Demnach haben die Hälfte der Zweipersonenhaushalte 4803 DM oder weniger und die andere Hälfte der Haushalte 4803 DM oder mehr jährlich für Verkehrsgüter ausgegeben (Median: Nahrungsmittel: 8892 DM, Mieten: 7699 DM). Es zeigte sich anhand der explorativen Darstellung mittels Boxplots weiterhin, dass die Verteilungen dieser drei Ausgabenarten sehr breit auseinandergezogen sind und dementsprechend eine relativ große Variationsbreite aufweisen. Die Verteilungen der übrigen Ausgabenarten haben sich als teilweise extrem linkssteile, unsymmetrische Verteilungen herausgestellt. Hierzu zählen insbesondere die Ausgabenkategorien persönliche Ausstattung, Gesundheit, Bildung, Möbel und Bekleidung.

Die Analyse der Verteilungen der Ausgaben*anteile* ergab, dass die Ausgabenkategorien mit den durchschnittlich größten Anteilen die der Nahrungsmittel, Mieten und Verkehr sind. So beträgt beispielsweise der durchschnittliche Anteil, der vom Haushaltsnettoeinkommen jährlich für Nahrungsmittel aufgewendet wird für einen Zweipersonenhaushalt 18 %, für Mieten 14% und für Verkehr 13,5 %. Weiterhin hat sich gezeigt, dass die Verteilungen linkssteil sind. Dieser Befund gilt insbesondere für die Ausgabenkategorien persönliche Ausstattung, Gesundheit, Verkehr, Möbel und Bildung.

Es zeigte sich weiterhin, dass die Verteilungen der Ausgaben und die der Anteile sehr ähnlich sind. Dieses Resultat konnte a priori nicht vermutet werden.

Durch die nachfolgende Darstellung der Einkommen-Ausgaben Beziehung mittels eines speziellen Streudiagramms wurde verdeutlicht, dass die Ausgaben generell über einen sehr großen Einkommensbereich streuen. Das gleiche gilt auch für die Anteile. Diese sehr große Streuung der Daten beeinträchtigt die zur Beurteilung der statistischen Untersuchungen herangezogenen Gütekriterien, wie z.B. das Bestimmtheitsmaß.

In einem nächsten Schritt ist die funktionale Form der Einkommen-Ausgaben Beziehung explorativ mittels einer nicht-parametrischen Regression veranschaulicht worden. Dies diente dem Zweck, eine parametrische Funktion zu finden, die die Datenlage angemessen berücksichtigt. Eine parametrische Funktion wurde für die Berechnung der Einkommenselastizität benötigt, die aufgrund von Stabilitätserwägungen mit einer parametrischen Funktion berechnet werden sollte. Es zeigte sich, dass die für vier Haushaltstypen berechneten nicht-parametrischen Engelkurven der Ausgaben über die mittleren Einkommensbereiche für einige Ausgabenkategorien weitgehend linear ansteigend verlaufen, mit Krümmungen in den niedrigen und hohen Einkommensbereichen. Anhand der nicht-parametrischen Kurven wurden im Anschluss zwei unterschiedliche parametrische Funktionsformen spezifiziert. Dabei stand bei der Auswahl der parametrischen Funktionen zum einen die adäquate Berücksichtigung der Datenlage und zum anderen ein plausibler Elastizitätsverlauf im Vordergrund. Die halblogarithmische und die quadratische Funktionsform wurden als angemessene Funktionen angesehen. Mit diesen beiden Funktionstypen sind zunächst parametrische Engelkurven mittels der Methode der kleinsten Quadrate berechnet worden. In einem zweiten Schritt ist die Einkommenselastizität bestimmt worden. Da die Elastizität der beiden Funktionstypen über den gesamten Einkommensbereich variiert, ist eine Elastizität für das mittlere Einkommen berechnet worden. Um diese Ergebnisse und die daraus abgeleiteten Gütereinteilungen in einkommenselastisch bzw. -unelastisch zu fundieren, ist die Elastizität zusätzlich für die unteren und oberen Einkommensbereiche ermittelt worden.

Demnach ergaben sich für die Ausgabenarten Nahrungsmittel, Mieten und Energie Elastizitätswerte die deutlich unter eins liegen und zwar für das mittlere Einkommen als auch für die obere und untere Einkommensgruppe. Entsprechend der eingangs getroffenen Klassifikation in elastische und unelastische Güter, können diese drei Ausgabenarten als einkommensunelastisch klassifiziert werden. Dieses Ergebnis hat sich graphisch anhand der nicht-parametrisch berechneten Engelkurven für Anteile bestätigt. Die nicht-parametrischen Engelkurven für Nahrungsmittel-, Mieten- und Energieanteile fallen mit steigendem Einkommen.

Eine Einkommenselastizität größer eins ist für das mittlere Einkommen sowie für die untere und obere Einkommensgruppe der Ausgabenkategorien persönliche Ausstattung und Gesundheit berechnet worden.

Güter mit einer Elastizität größer eins können als einkommens-elastisch klassifiziert werden. Die linear ansteigenden nicht-parametrischen Engelkurven für die Ausgabenanteile der Kategorien persönliche Ausstattung und Gesundheit haben dieses Ergebnis bestätigt. Die getroffene Klassifikation wird jedoch dadurch eingeschränkt, dass die Elastizitätswerte der oberen Einkommensgruppe des Haushaltstyps 1 und 2 für die Gesundheitsausgaben knapp unter eins liegen.

Die nicht-parametrischen Engelkurven für Anteile der übrigen Ausgabenkategorien besitzen die Eigenschaft, dass sie im unteren Einkommensbereich zunächst ansteigen und im mittleren Einkommensbereich fast horizontal verlaufen. Zu diesen Gütergruppen zählen die Kategorien Bekleidung, Verkehr und Möbel. Eine Einteilung dieser Ausgabenarten in einkommenselastisch oder -unelastisch ist nur differenziert nach dem Einkommensniveau möglich. Anhand der berechneten Elastizitäten lassen sich die Ausgabenarten lediglich für die untere Einkommensgruppe als einkommenselastisch einstufen. Jedoch hängt diese Aussage zusätzlich von der verwendeten Funktionsform ab.

Eine überraschende Besonderheit zeigen die Engelkurven für Bildung, Unterhaltung, Freizeit. Sie verlaufen für alle vier Haushaltstypen über den gesamten Einkommensbereich fast horizontal bzw. äußerst flach ansteigend, d.h. der auf diese Ausgabenkategorie entfallende Anteil vom Einkommen bleibt mit wachsendem Einkommen so gut wie unverändert. Das bedeutet, dass die Ausgabenanteile dieser Gütergruppe weitgehend einkommensunabhängig sind.

Insgesamt zeigt sich, dass das Einkommen generell eine entscheidende Bedeutung auf fast alle hier betrachteten Ausgabenkategorien besitzt. Dies zeigt sich zum einen daran, dass alle *Ausgaben* mit zunehmenden Einkommen ansteigen. Zum anderen verändern sich die *Anteile* der einzelnen Ausgabekategorien mit wachsendem Einkommen. So wurde festgestellt, dass die Anteile für Nahrungsmittel, Energie und Mieten mit steigendem Einkommen fallen, die der Gesundheit und der persönlichen Ausstattung steigen. Zumindest in den unteren Einkommensbereichen steigen die Anteile für Verkehr und Möbel. Wohingegen die Anteile der Ausgabenkategorien Bekleidung und Bildung äußerst flach ansteigen, bei diesen Güterarten der Einfluss des Einkommens mithin etwas begrenzt scheint. Für die folgenden empirischen Untersuchungen, die sich mit den sozio-ökonomischen Bestimmungsgründen des Konsumverhaltens befassen, ist es daher angebracht, dass Einkommen als eine zusätzliche Erklärungsgröße zu berücksichtigen.

5. Die nähere Umwelt der Konsumenten: Familienlebenszyklus und Konsumverhalten

Das vorherige Kapitel hat deutlich gemacht, dass der Einfluss des Einkommens auf das Konsumverhalten unterschiedlich ausfällt. Es wurde gezeigt, dass der Zusammenhang zwischen der Ausgabenhöhe und dem Einkommen für alle Gütergruppen positiv ist und das sich die Ausgabenanteile mit zunehmendem Einkommen verändern. Um das Konsumverhalten einzelner Haushalte miteinander zu vergleichen und gegebenenfalls Unterschiede zwischen den Haushalten zu erklären, ist es jedoch notwendig, zusätzliche Bestimmungsgründe in die Analyse miteinzubeziehen. Dieses Vorhaben wird in diesem Kapitel angestrebt, indem der Einfluss einer sozialen Gruppe aus der näheren Umwelt von Konsumenten, der Familie, auf das Konsumverhalten untersucht wird.

Ein typischer Durchschnittshaushalt macht während seiner Existenz drei Phasen bezüglich seiner Mitgliederzahl durch: In der ersten Phase, der Gründungsphase, besteht der Haushalt in der Regel aus zwei Personen. Darauf folgt eine länger andauernde zweite Phase mit einer zunehmenden Mitgliederzahl, um in der dritten Phase wieder auf ein kleines Format zu schrumpfen. Die unterschiedlichen Phasen, die eine Familie während ihrer Existenz durchmacht, nennt man in der sozialwissenschaftlichen Literatur *Familienlebenszyklus*[146].

Das Konzept des Familienlebenszyklus geht von der Vorstellung aus, dass es einen systematischen Zusammenhang zwischen den unterschiedlichen Familienphasen von Konsumenten und deren Kaufverhalten gibt. Seit Mitte der sechziger Jahre wird der Familienlebenszyklus, in unterschiedlicher Modellierung, in der empirischen Konsumforschung als zusätzliche Erklärungsvariable des Verbrauchsverhaltens berücksichtigt. Neben rein ökonomischen Bestimmungsgründen des Kaufverhaltens, wie z.B. Einkommen oder Preise, misst man ihm zum Zwecke der Marktsegmentierung eine zunehmende Bedeutung bei.[147]

Die in einem Haushalt gemeinsam lebende Familie ist auch heute noch die am häufigsten anzutreffende Form des Zusammenlebens von Konsumenten. Konsumbedürfnisse dürften sich je nach Familienzusammensetzung, d.h. in Abhängigkeit des Familienstands, der Anzahl und des Alters der Familienmitglieder, verändern. Es ist zu vermuten, dass die unterschiedliche Zusammensetzung der Familie, von ihrer Entstehung durch Heirat und der Geburt von Kindern bis zum Tod einzelner Familienmitglieder, einen Einfluss auf die Einkommensverwendung besitzt.

---

[146] Das klassische Konzept des Familienlebenszyklus stammt von Glick, P.C. (1947).

[147] Vgl. hierzu neuere amerikanische Lehrbücher zum Konsumverhalten wie Wilkie, W.L. (1994) oder Mowen, J. (1994). Für ein deutsches Lehrbuch vgl. Kroeber-Riel, W. (1992) oder Kutsch, T. (1988).

Als eine weit verbreitete Lebensform übt die Familie zudem eine bedeutende Sozialisierungswirkung aus. Sie prägt konsumrelevante Einstellungen und Werte von Kindern und Jugendlichen entscheidend mit und beeinflußt das Konsumverhalten von Erwachsenen.

Durch eine genauere Untergliederung der jeweiligen Familienphasen lassen sich typische Verhaltensmuster und Konsumbedürfnisse charakterisieren. Z.B. wird sich das Kaufverhalten einer Familie mit kleinen Kindern deutlich von dem eines älteren Ehepaares oder einer jüngeren, alleinlebenden Person unterscheiden. Ausgangspunkt der folgenden Analyse ist die Fragestellung, ob bestimmte Ereignisse im Leben einzelner Familienmitglieder, die Wendepunkte in der Lebensgestaltung darstellen, Konsequenzen auf ihr Konsumverhalten besitzen. Diese Ereignisse sind z.B. die Geburt eines Kindes, eine Heirat, der Beginn der Schulpflicht, Scheidung oder der Tod eines Partners. Mit Hilfe von sozio-demographischen Merkmalen, die im EVS-Datensatz zur Verfügung stehen, werden bestimmte Strukturen und Zusammensetzungen von Haushalten abgebildet. Durch Kombination von verschiedenen sozio-demographischen Merkmalen werden einzelne Familienphasen generiert, die in einem weiteren Schritt als Erklärungsgröße des Konsumverhaltens herangezogen werden.

Da die Begriffe Familie und Haushalt häufig synonym verwendet werden, erfolgt eine kurze Begriffsdefinition: In der amtlichen Statistik in Deutschland ist die *Familie* definiert als Ehepaare ohne oder mit Kind(ern) sowie alleinerziehende ledige, verheiratete, getrenntlebende, geschiedene und verwitwete Väter und Mütter, die mit ihren ledigen Kindern im gleichen Haushalt zusammenleben. Als *Haushalt* gelten Personen, die gemeinsam wohnen und wirtschaften, insbesondere ihren Lebensunterhalt gemeinsam finanzieren. Wer alleine wirtschaftet, bildet einen eigenen Haushalt und zwar auch dann, wenn er eine gemeinsame Wohnung hat.[148] Familien bilden den weitaus größten Teil aller Haushalte in Deutschland; ihr Anteil an den Privathaushalten betrug 1994 65 %. Die übrigen 35 % bildeten die Einpersonenhaushalte, allerdings mit steigender Tendenz.[149]

Nachdem im nachfolgenden Unterabschnitt ein Überblick über ausgewählte Arbeiten in der Literatur zum Familienlebenszyklus und seine Anwendung auf konsumpolitische Fragestellungen gegeben wird, erfolgt im Anschluß daran die Bildung eines eigenen Modells des Familienlebenszyklus. In einem nächsten Schritt wird im Rahmen einer Varianzanalyse überprüft, ob der Familienzyklus einen statistisch gesicherten Einfluss auf das Ausgabeverhalten

---

[148] Vgl. Statistisches Bundesamt (1988). Vgl. in diesem Zusammenhang auch Neubauer, W. (1993), der sich mit der Frage der Adäquation von privaten Haushalten in der amtlichen Statistik befasst und (begründet) zu bedenken gibt, dass es eine sachgerechte Berücksichtigung der sozio-ökonomischen *Funktion* der privaten Haushalte in der amtlichen Statistik nicht gibt.

[149] Vgl. Voit, H. (1992), S. 223-233. Die Angaben beziehen sich auf das gesamte Bundesgebiet.

besitzt. Abschließend werden spezifische Ausgaben*muster*, die sich in Abhängigkeit des Familienlebenszyklus ergeben, graphisch dargestellt.

5.1. Literaturüberblick

Zunächst werden die in der empirischen Konsumforschung verwendeten Modellvarianten des Familienlebenszyklus beschrieben und die formalen Modellanforderungen erläutert. Exemplarische Studien über die Anwendungsfelder des Familienlebenszyklus in der Konsumforschung werden im Anschluß daran präsentiert.

5.1.1. Ausgewählte Modelle des Familienlebenszyklus

Die Operationalisierung des Familienlebenszyklus erfolgt anhand eines Modells, in welchem verschiedene Stadien eines Lebenszyklus von Familien unterschieden werden. Hierfür existiert keine eindeutige Klassifikation; in der Literatur gibt es daher unterschiedliche Modellvarianten. Da sich Familienformen im Laufe der Zeit verändern, sollte eine Festlegung der einzelnen Familienstadien immer auch anhand der speziellen demographischen Entwicklung des jeweiligen Landes vorgenommen werden. Die später hier vorgestellten Modelltypen beziehen sich alle auf westliche Industriegesellschaften.

Hinsichtlich der formalen Anforderungen, die ein Modell zur Beschreibung des Lebenszyklus von Familien erfüllen sollte, existieren in der Literatur nur allgemeine Richtlinien. Dies schließt eine gewisse Willkür bei der Modellbildung nicht aus. Ein Modell zur Erklärung des Familienlebenszyklus sollte jedoch gewisse Minimalanforderungen erfüllen, die sich folgendermaßen zusammenfassen lassen[150]:

- Das Familienzyklusmodell soll möglichst alle Familienstadien einschließen.
  Das Modell sollte derart gestaltet sein, dass möglichst vielen Verbrauchern eine Familienlebenszyklusphase zugeordnet werden kann.
- Die unterschiedlichen Familienstadien sollen möglichst homogene Personengruppen repräsentieren.
  Die in den einzelnen Familienphasen aggregierten Personengruppen sollten durch ein möglichst homogenes Verhalten gekennzeichnet sein und sich zugleich von Personengruppen in einer anderen Familienzyklusphase deutlich unterscheiden.

[150] Vgl. Schaninger, C./Danko (1993), S. 581 und auch Müller-Hagedorn, L. (1984), S. 561-564 sowie (1978), S. 106-124.

- Trotz einer umfassenden Berücksichtigung aller Familienstadien ist es ratsam, das Modell sparsam zu modellieren und keine überflüssigen Kategorien zu bilden.

  Das Ziel, möglichst homogene Personengruppen in einem Modell zusammenzufassen, kann zwangsweise zu einer relativ großen Zahl der Familienphasen führen. Die Anzahl der Familienphasen sollte daher dem angestrebten Untersuchungsziel angemessen sein.

Die Kriterien zur Bildung der einzelnen Familienlebensphasen sind hauptsächlich das Alter, die Anzahl und der Familienstand einzelner Familienmitglieder sowie das Vorhandensein von Kindern. Je nach Altersabgrenzung und unterschiedlicher Berücksichtigung familiären Zusammenlebens finden sich in der einschlägigen Literatur alternative Modelltypen. In der folgenden Übersicht 5.1 werden exemplarisch vier häufig verwendete Familienlebenszyklusmodelle präsentiert. Dies geschieht zum einen deshalb, um die Auswirkung unterschiedlicher Schwerpunktsetzung bei der Bildung der jeweiligen Familienphasen auf die Gesamtzahl der Phasen zu verdeutlichen, und zum anderen um zu zeigen wie gesellschaftspolitische Veränderungen des familiären Zusammenlebens seit Mitte der sechziger Jahre bis in neuerer Zeit modelladäquat Berücksichtigung gefunden haben.

Das Modell von *Gubar/Wells*[151] gehört mit zu den ältesten Familienlebenszyklusmodellen, welches zum Zwecke der Marktsegmentierung im Absatz eingesetzt wurde. Wie in der Übersicht 5.1. deutlich wird, umfasst das Modell insgesamt neun Entwicklungsstadien. Die Gliederungskriterien der einzelnen Stadien sind das Alter, der Familienstand und der Erwerbsstatus des Haushaltsvorstands sowie das Alter des jüngsten Kindes. Die Altersgrenze der jüngeren Singles und des Haushaltsvorstands bei den Neuverheirateten und den Familien mit Kindern liegt bei unter 45 Jahren. Die Stadien "Volles Nest 3" und "Leeres Nest" sowie die Alleinstehenden haben einen Haushaltsvorstand der 45 Jahre oder älter ist. Die beiden zuletzt genannten Stadien unterteilen sich jeweils in die noch erwerbstätigen und die bereits in Ruhestand befindlichen Haushaltsvorstände.

Duvall[152] entwickelte 1971 ein Modell, welches primär auf den traditionellen Entwicklungsstufen von Familien aufbaut; insofern finden in diesem Modelltypus nur Familien Berücksichtigung. Die Gliederungspunkte der einzelnen Stadien sind die typischen Entwicklungsstadien von Familien, wie die Heirat, die Geburt von Kindern, der Beginn der Schulpflicht bis zum Tode des Paares. Eine Altersunterteilung des Haushaltsvorstands wird nicht getroffen, und bei der Altersunterscheidung der Kinder ist das Alter des ältesten Kindes relevant. Dies ist insofern nicht unproblematisch, da Familien mit kleinen Kindern, Familien mit Kindern im Vorschulalter sowie Familien mit schulpflichtigen Kindern häufig ähnliche Konsumprofile

[151] Vgl. Wells, W./Gubar, G. (1966), S. 355-363.
[152] Vgl. Duvall, E. (1971).

besitzen, die sich jedoch am Alter des jüngsten Kindes orientieren. Eine Differenzierung zwischen Paaren in Ruhestand und älteren Singles findet in diesem Modelltypus nicht statt. Das Konsumverhalten von Familien mit Teenagern und das von Familien, in denen die ersten Kinder das Elternhaus bereits verlassen haben, dürfte sich nicht nennenswert voneinander unterscheiden. Das Modell von Duvall sieht hierfür jedoch zwei getrennte Kategorien vor. Diese Kritikpunkte führen dazu, dass die einzelnen Familienstadien keine homogenen Gruppen abbilden. Das Modell ist von seiner Grundkonzeption für konsumpolitische Fragestellungen auch eher ungeeignet. Daher ist dieser Modelltypus hauptsächlich zur Untersuchung bevölkerungswissenschaftlicher Fragestellungen, die die Entwicklungsprozesse von Familien analysieren, einsetzbar. Allerdings ist es auch für diese Zwecke nicht mehr sehr zeitgemäß.

Übersicht 5.1.: Ausgewählte Modelle des Familienlebenszyklus

Stadien	Wells/Gubar (1966)		Duvall (1971)	Murphy/Staples (1979)	Gilly/Enis (1982)	
1	Alter < 45:	Single	Single	junge Singles	Alter < 35:	Single 1
2		neu verheiratet, kinderlos Paar	jung, verheiratet, kinderlos Paar	jung, verheiratet, kinderlos Paar		Paar
3		Volles Nest 1, jüngstes Kind < 6	Familien mit kleinen Kinder (ältestes Kind < 2,5), Familien mit Kindern in Vorschulen (ältestes Kind 2,5-6)	jung, verheirates Paar, Kinder		Volles Nest 1
4		Volles Nest 2, jüngstes Kind ≥ 6	Familien mit schulpflichtige Kindern (ältestes Kind 6-12)	geschieden, jung, kinderlos		Volles Nest 2
5	Alter ≥ 45	Volles Nest 3, abhängige Kinder	Familien mit Teenagern (ältestes Kind 13-20)	geschieden, mittelalt, kinderlos		Alleinerziehende 1 und 2
6		Leeres Nest 1, kinderlos, arbeitender Haushaltsvorstand	Familien, in denen das erste Kind den Haushalt bereits verlassen hat	geschieden, mittelalt, ohne abhängige Kinder	Alter: 35-64	Single 2
7		Leeres Nest 2, kinderlos, Haushaltsvorstand in Ruhestand	mittelaltes Paar (leeres Nest bis Ruhestand)	geschieden, jung, Kinder		Paar (ohne Kinder)
8		Alleinstehender 1, verwitwet oder geschieden, arbeitend	Ältere Familien (Ruhestand bis Tod des Paars)	geschieden, mittelalt, Kinder		Volles Nest 3
9		Alleinstehender 2, verwitwet oder geschieden, in Ruhestand	Sonstige	mittelalt, verheiratet, kinderlos		Verspätetes volles Nest
10		Sonstige		mittelalt, verheiratet, Kinder		Alleinerziehende 3
11				mittelalt, ohne abhängige Kinder	Alter ≥ 65:	Single 3
12				älter, verheiratet (keine abh. Kinder)		Paar
13				älter, ledig (keine abh. Kinder)		Sonstige
14				Sonstige		

In diesen beiden schon etwas älteren Modelltypen finden *nicht-traditionelle Familienformen* (Alleinerziehende, verspätete Heirat/Geburt von Kindern, Wiederheirat) und *nicht-familiäre Haushaltstypen* (lebenslange Singles, verwitwete oder geschiedene Personen, zusammenlebende Paare ohne Trauschein) noch keinerlei Beachtung. Dieser Kritikpunkt hat, neben der Tatsache, dass einzelne Familienstadien relativ grob abgegrenzt sind und keine homogenen Gruppen bilden, dazu geführt, dass zu Beginn der achtziger Jahre zwei neue Modellvarianten in der Konsumentenforschung eingesetzt wurden.[153] Durch die Berücksichtigung neuerer demographischer Entwicklungen, die zunehmend auch nicht-familiäre Lebensformen einschließen, liegt es nahe, jetzt nicht mehr von einem Familienlebenszyklus, sondern von einem *Haushaltslebenszyklus*[154] zu sprechen. Damit verbunden ist auch die Tatsache, dass die einzelnen Familienstadien nun nicht mehr nacheinander durchlaufen werden müssen. Es ist denkbar, dass einzelne Kategorien auch wahllos passiert werden. Beispielsweise können mittelalte Singles durch eine späte Heirat und Geburt von Kindern (verspätetes volles Nest) im Falle einer Scheidung wieder zu Singles bzw. zu Alleinerziehenden werden.

Ein neueres Modell von *Murphy/Staples*[155] stammt aus dem Jahr 1979. Es umfaßt dreizehn Kategorien, wobei traditionelle wie auch nicht-traditionelle Familienformen Berücksichtigung finden. Das Modell berücksichtigt drei Altersstufen des Haushaltsvorstands (jung, mittelalt, älter), wobei die Altersgrenzen bei 35 und 65 Jahren liegen (siehe Übersicht 5.1.). Nicht-traditionelle Familienformen werden durch die Kategorien "Geschiedene mit oder ohne Kinder" sowie durch "mittelalte verheiratete kinderlose Paare" berücksichtigt. Eine Altersunterscheidung der Kinder wird nicht vorgenommen. Da insgesamt fünf verschiedene Kategorien für geschiedene Personen unterschieden werden, dürfte ein recht großer Datensatz notwendig sein, um genügend große Gruppen bilden zu können.

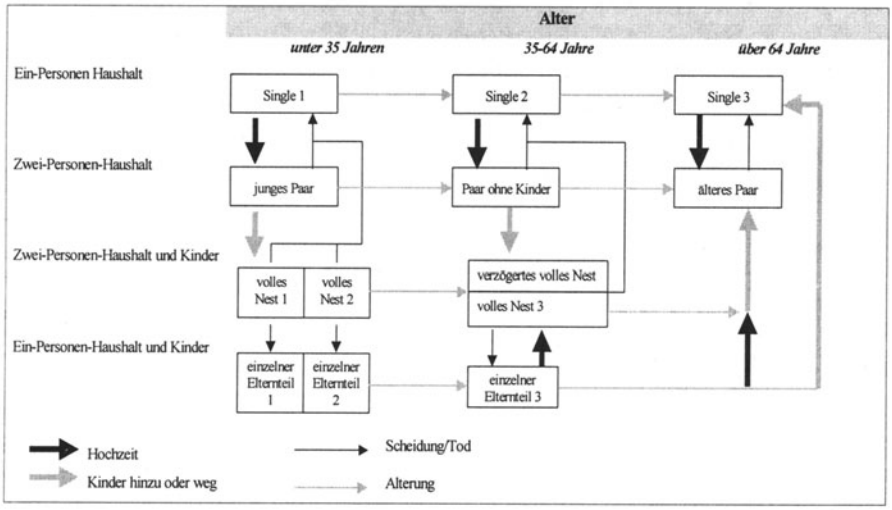
Das in neuerer Zeit in der entsprechenden Literatur am häufigsten verwendete Modell stammt von *Gilly/Enis*[156]. Es basiert auf einem Flußdiagramm, welches verdeutlichen soll, dass die einzelnen Kategorien alternativ durchlaufen werden können (siehe die Abbildung 5.1.). Die Altersunterteilung liegt bei 35 und 65 Jahren, wobei das Alter der Ehefrau zur Einteilung der Verheiratetenkategorien verwendet wird. Zusammenlebende Paare und verheiratete Paare werden modelltechnisch zusammengefasst. Alleinlebende Personen werden in drei Kategorien (Single 1, 2, 3) entsprechend ihres Alters untergliedert. Diese können ledige, geschiedene oder verwitwete Personen sein.

---

[153] Vgl. Wilkie, W. (1994).
[154] Aus Gründen der Übersicht wird im folgenden jedoch weiter vom Familienlebenszyklus gesprochen.
[155] Vgl. Murphy, P./Staples, W. (1979), S. 12-22.
[156] Vgl. Gilly, M. und B. Enis (1982), 271-276. Eine ähnliche Darstellung des Familienzyklus findet sich bei Kroeber-Riel, W. (1992), S. 456 und Wilkes, R. (1995), S. 29.

Die Kategorien "Volles Nest" und "Alleinerziehende" (einzelne Elternteile) werden jeweils nach drei weiteren Kategorien differenziert, die sich nach dem Alter der Ehefrau voneinander unterscheiden. Durch die Berücksichtigung von verspäteter Heirat und Elternschaft ("Verzögertes Volles Nest"), mittelalte kinderlose Paare, Wiederheirat sowie lebenslange Singles deckt dieses Modell nahezu alle gegenwärtigen Haushaltsformen ab.

Abbildung 5.1.: Familienlebenszyklusmodell nach Gilly und Enis (1982)



5.1.2. Empirische Arbeiten zum Konsumverhalten im Familienlebenszyklus

Empirische Untersuchungen des Konsumverhaltens in Abhängigkeit vom Familienlebenszyklus liegen für die USA in einer Reihe von neueren empirischen Studien vor. Wilkes[157] sowie Danko/Schaninger[158] untersuchen das Ausgabeverhalten für unterschiedliche Güter und Dienste anhand von Daten des U.S. Bureau of Labor Statistics für den Familienlebenszyklus und für unterschiedliche Singlelebensformen. Wagner/Hanna[159] analysieren das Kaufverhalten für Bekleidung, McLeod/Ellis (1982)[160] für Wohnungs/Immobilienausgaben in Abhängigkeit vom Familienzyklus. Alle Arbeiten legen das Haushaltslebenszyklusmodell von Gilly/Enis,

[157] Vgl. Wilkes, R. (1995), S. 27-42.
[158] Vgl. Danko, W./Schaninger, C. (1990), S. 39-57.
[159] Vgl. Wagner, J./Hanna, S. (1983), S. 281-291.
[160] Vgl. McLeod, P.B./Ellis, J.R. (1982), S. 177-185.

teilweise in modifizierter Form, zugrunde. Schaninger/Danko[161] finden in einer Vergleichsstudie für unterschiedliche Modelltypen heraus, dass das Modell von Gilly/Enis die beste Erklärungsgüte besitzt.

Während es in den erwähnten Arbeiten hauptsächlich darum geht, den Kauf einzelner Güter in Abhängigkeit des Familienlebenszyklus zu erklären, untersuchte Müller-Hagedorn[162] den Zusammenhang zwischen Familienlebenszyklus und bevorzugte Betriebsform des Einzelhandels. Er zeigt in seiner Studie, dass es einen Zusammenhang zwischen verschiedenen Lebenszyklusphasen und den darin bevorzugten Einzelhandelsbetriebsformen gibt. Kamenz[163] analysiert in einem Beitrag die Erklärungsgüte unterschiedlicher Familienlebenszykluskonzepte in Hinsicht auf das Konsumverhalten, wobei sein besonderes Augenmerk der Erwerbstätigkeit der Ehefrau gilt. Die Datenbasis beider Studien sind unterschiedliche Mikrodatensätze aus Umfragen der kommerziellen Marktforschung sowie die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Jahres 1969. Rosenkranz[164] entwickelt ein Modell privater Lebensformen aus soziologischer Sichtweise, das familiäre und nicht-familiäre Lebensformen einbezieht. Die Grundlage liefert auch hier das Modell von Gilly/Enis. Sie kann in ihren empirischen Analysen zeigen, dass private Lebensformen einen Einfluss bei dem Erwerb von Wohneigentum und der technischen Ausstattung (am Beispiel Mikrowellengerät) besitzen. Fachinger[165] untersucht die Veränderung von Einkommensverwendungsentscheidungen privater Haushalte im Zeitablauf. Er verwendet hierzu die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe der Jahre 1973, 1978, 1983 und 1988.

5.2. Operationalisierung eines Familienlebenszyklusmodells

Bevor der Frage nachgegangen werden kann, ob der Familienlebenszyklus einen Einfluss auf das Konsumverhalten ausübt, ist es notwendig, ein geeignetes Modell des Familienlebenszyklus für Deutschland zu entwickeln. Dies geschieht im folgenden in Anlehnung an das Modell von Gilly/Enis.

Zunächst ist die Abgrenzung und Bildung der einzelnen Haushaltsstadien notwendig. Anhand des EVS-Datensatzes 1993 wurden die einzelnen Kategorien mittels geeigneter demographischer Merkmale (Alter, Familienstand, Anzahl und Alter der Kinder) generiert. Da es das Ziel ist, möglichst viele Haushalte im Rahmen des Modells abzubilden, ist auf veränderte familienpolitische Entwicklungen in Deutschland Rücksicht genommen worden.

---

[161] Vgl. Schaninger, C./Danko, W. (1993), S. 580-594.
[162] Vgl. Müller-Hagedorn, L. (1978), S. 106-124.
[163] Vgl. Kamenz, U. (1987).
[164] Vgl. Rosenkranz, D. (1998).

Die tiefgreifendsten Veränderungen lassen sich vor allem anhand der folgenden bevölkerungspolitischen Entwicklungen skizzieren:

- Tendenziell gibt es weniger Kinder pro Familie. Paare sind häufig älter, wenn dass erste Kind geboren wird und einige Paare haben überhaupt keine Kinder. In Deutschland (früheres Bundesgebiet) hat z.B. die Zahl der Ehepaare ohne Kinder von 1972 bis 1990 um rund 15 % zugenommen, wohingegen die Zahl der Ehepaare mit Kindern im gleichen Zeitraum um knapp 9 % gesunken ist. 1972 betrug der Anteil der Ein-Kind-Familien an allen Eltern-Kind-Gemeinschaften 45,5 %, im Jahr 1990 ist dieser Anteil auf 51,5 % angestiegen. Familien mit drei und mehr Kindern werden dagegen immer seltener; ihr Anteil ist von 23,3 (1972) auf 14 % (1990) gesunken.[166] Mittelalte Paare ohne Kinder sollten daher in einem entsprechenden Modell Berücksichtigung finden.
- Der Anteil der Paare, die sich scheiden lassen ist stark gestiegen. Dadurch ist auch der Anteil der Alleinerziehenden angestiegen. Da diese Personengruppe in der Regel über ein geringeres Haushaltseinkommen verfügt, besitzt diese Gruppe häufig auch ein spezifisches Konsumverhalten. In Deutschland hat sich die Zahl der ledigen sowie der verheiratet getrenntlebenden Alleinerziehenden seit 1972 bis 1990 fast verdoppelt (Anzahl der Alleinerziehenden, ledig 1972: 125 000; im Jahr 1990: 287.000; Alleinerziehende verheiratet getrennt lebend 1972: 98.000; 1990: 201.000). Die Zahl der geschiedenen Elternteile mit Kind ist von 345.000 im Jahr 1972 auf 661.000 im Jahr 1990 gestiegen.[167]
- Immer häufiger bleiben Personen Singles. Hierzu zählen nie verheirateten Personen aber auch Geschiedenen ohne Kinder, die nach der Scheidung alleine leben. In Deutschland lebten 1990 rund 10 Mill. Bundesbürger allein. Der Anteil der Einpersonenhaushalte ist von 26,2 % (1972) auf 35 % (1990) angestiegen. Unterteilt man die Alleinlebenden nach dem Alter, ist festzustellen, dass insbesondere Angehörige der jüngeren und der älteren Altersklasse allein leben. Im Jahr 1990 führte rund ein Fünftel der Altersgruppe der 25-35jährigen einen eigenen Haushalt. Ebenfalls gestiegen ist der Anteil der Singles in der Altersklasse ab 65 Jahren. Von allen Einpersonenhaushalten ist der Anteil dieser Altersgruppen von 68,3 (1972) auf 83 % (1990) gestiegen.[168]

Das Ziel, so viele Haushalte wie möglich in einem Familienlebenszyklusmodell zu erfassen, steht entgegen der Absicht, dass die Anzahl der Haushalte innerhalb der einzelnen Kategorien nicht unterbesetzt sein sollte. Um dies zu erreichen sind zwei Modelle konstruiert worden,

---

[165] Vgl. Fachinger, U. (1997)
[166] Vgl. Voit, H. (1992), S. 223-230.
[167] Vgl. Niemeyer, F./Voit, H. (1995), S. 437-445 und Voit, H. (1992), S. 228.

und zwar eines, das die traditionellen Zusammenlebensformen innerhalb der Familie abbildet (im folgenden *Familienlebenszyklusmodell* genannt) und ein anderes, welches Lebensformen von alleinlebende Personen repräsentiert (im folgenden *Singlelebenszyklus* genannt). Dabei werden im Familienlebenszyklus sogenannte nicht-traditionelle Lebensformen, wie z.B. nichtverheiratete Paare mit Kindern, mittelalte kinderlose Paare oder verspätete Heirat berücksichtigt. Der Singlelebenszyklus bezieht lebenslange Singles ebenso mit ein wie Alleinerziehende, geschiedene oder getrennt lebende Personen mit oder ohne Kinder.

5.2.1. Festlegung der einzelnen Kategorien des Familienlebenszyklus

Die grundlegende Orientierung bei der Festlegung der Kategorien liefert das Modell von Gilly/Enis, wobei einige Ergänzungen vorgenommen wurden. Die Altersunterteilung des Haushaltsvorstands (unter 35, 35-64 sowie über 65 Jahre) sowie die Altersgrenze des jüngsten Kindes (unter 6 Jahre) wurde beibehalten. Im Gegensatz zu Gilly/Enis ist stets das Alter des Haushaltsvorstands, welches in der Regel das des Ehemanns sein dürfte, statt des Alters der Ehefrau bei der Bildung aller Verheiratetenkategorien benutzt worden. Im Rahmen der EVS erfolgt die Benennung des Haushaltsvorstands durch den entsprechenden Haushalt. Es sollte diejenige Person sein, die den größten Teil des Haushaltsnettoeinkommens bestreitet. Schwierigkeiten bei der Benennung der Bezugsperson können dann auftreten, wenn es im Haushalt mehrere Einkommensbezieher gibt.[169]

Die Übersicht 5.2. enthält die insgesamt neun Kategorien des Familienlebenszyklus (FLZ), die sich nach dem Alter der Bezugsperson, dem Familienstand sowie das Alter des jüngsten Kindes voneinander unterscheiden. Verheiratete oder zusammenlebende Paare wurden dabei in eine Kategorie zusammengefasst. In diesem Modell werden junge und ältere Singles, Familien mit Kindern im Vorschulalter und Familien mit schulpflichtigen Kindern, jeweils differenziert nach dem Alter des Haushaltsvorstand, sowie junge und alte kinderlose Paare berücksichtigt.

Die letzten beiden Spalten in der Übersicht 5.2. geben die Anzahl sowie die Anteile der Haushalte an, die auf die jeweilige Kategorie entfallen. Insgesamt umfaßt der EVS-Datensatz 40.230 Haushalte. Die neun Familienlebenszykluskategorien erfassen demnach rund 72 % aller EVS-Haushalte. Die anteilsmäßig größten Kategorien entfallen dabei auf die mittelalten Paare mit älteren Kindern (21,8 %) sowie auf die mittelalten kinderlosen Paare (15,8 %). Die Kategorie "Verspätetes volles Nest " (FLZ-Typ 6) repräsentiert immerhin noch 2,4 % aller betrachteten Haushalte der EVS-Stichprobe.

---

[168] Vgl. Voit, H. (1992), S. 225-226.

Übersicht 5.2.: Gebildete Kategorien des Familienlebenszyklus anhand der EVS-Daten

	Alter *(Haushaltsvorstand)*	**Familienstand**	**Alter des jüngsten Kindes**	**N** *(=40.230)*	**%**
FLZ-Typ 1	unter 35 Jahre	ledig		**2116**	5,3
FLZ-Typ 2	unter 35 Jahre	verheiratetes oder zusammenlebendes kinderloses Paar		**1681**	4,2
FLZ-Typ 3	unter 35 Jahre	verheiratet oder zusammenlebendes Paar	unter 6 Jahre	**1939**	4,8
FLZ-Typ 4	unter 35 Jahre	verheiratet oder zusammenlebendes Paar	≥ 6 Jahre	**689**	1,7
FLZ-Typ 5	35-64 Jahre	verheiratet oder zusammenlebendes kinderloses Paar		**6337**	15,8
FLZ-Typ 6	35-64 Jahre	verheiratet oder zusammenlebendes Paar	unter 6 Jahre	**947**	2,4
FLZ-Typ 7	35-64 Jahre	verheiratet oder zusammenlebendes Paar	≥ 6 Jahre	**8753**	21,8
FLZ-Typ 8	ab 65 Jahre	verheiratet oder zusammenlebendes kinderloses Paar		**3688**	9,2
FLZ-Typ 9	ab 65 Jahre	ledig oder verwitwet		**2672**	6,6
				28.822	*71,8*

Datenquelle: EVS-Datensatz 93, eigene Berechnung, Größe der Stichprobe 40.230 Haushalte.

5.2.2. Festlegung der einzelnen Kategorien des Single-Lebenszyklus

In neuerer Zeit haben die Einpersonenhaushalte in Deutschland stark zugenommen.[170] Sie werden deshalb in unterschiedliche Varianten zusätzlich berücksichtigt. Ergänzend wird dafür ein Singlelebenszyklus gebildet, der sich aus fünf unterschiedlichen Stadien zusammensetzt. Die Kriterien zur Generierung der einzelnen Kategorien sind das Alter, der Familienstand sowie das Vorhandensein von Kindern. Die Altersunterteilung des Haushaltsvorstands entspricht der des Familienlebenszyklus. Der Singlelebenszyklus berücksichtigt Alleinlebende die ledig, geschieden oder dauerhaft getrennt leben oder verwitwet sind (siehe Übersicht 5.3.). Eine Altersunterscheidung der Kinder wurde deshalb nicht vorgenommen, da sonst die Anzahl der entsprechenden Haushalte in diesen Kategorien zu gering gewesen wäre. Zu beachten ist, dass der Single-Typ 9 dem FLZ-Typ 9 entspricht. Ferner ist zu berücksichtigen, dass der Single-Typ 1 sich von dem FLZ-Typ 1 aufgrund den einbezogenen geschiedenen oder

[169] Vgl. Statistisches Bundesamt (1997a), S. 22.
[170] Vgl. Niemeyer, F./Voit, H. (1995), S. 437-445 oder Niemeyer, F. (1994), S. 504-517.

dauerhaft getrennt lebenden Personen unterscheidet. Insgesamt erfasst der Singlelebenszyklus 22,1 % aller EVS-Haushalte.

Berücksichtigt man die erwähnten Überschneidungen zwischen dem FLZ-Typ 1 und dem Single-Typ 1, dann werden von beiden Modellen 82,5 % aller EVS-Haushalte erfaßt. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass es insbesondere die Haushalte von Alleinlebenden und der Elternteile mit einem Kind sind, die nur eine geringe Teilnahmebereitschaft an der EVS aufweisen und insofern hier unterrepräsentiert sein können.[171]

Übersicht 5.3.: Gebildete Kategorien des Singlelebenszyklus anhand der EVS-Daten

	Alter	**Familienstand**	**Kinder im Haushalt**	**N** *(=40.230)*	**%**
Single-Typ 1	unter 35 Jahre	ledig, geschieden oder dauerhaft getrennt lebend	nein	**2237**	5,6
Single-Typ 2	unter 35 Jahre	ledig, geschieden oder dauerhaft getrennt lebend	ja	**208**	0,5
Single-Typ 3	35-64 Jahre	ledig, geschieden oder dauerhaft getrennt lebend	ja	**930**	2,3
Single-Typ 4	35-64 Jahre	ledig, geschieden oder dauerhaft getrennt lebend	nein	**3047**	7,6
Single-Typ 5	ab 65 Jahre	ledig oder verwitwet	nein	**2672**	6,6
				9094	*22,1*

Datenquelle: EVS-Datensatz 93, eigene Berechnung, Größe der Stichprobe: 40.230 Haushalte

5.3. Die Ausgaben in Abhängigkeit vom Familienlebenszyklus

Das Konzept des Familienlebenszyklus basiert darauf, dass jede Phase eine bestimmte Konstellation von Einflussgrößen repräsentiert. Im Rahmen der Marktforschung dient der Familienlebenszyklus daher als Segmentierungsvariable und zur Zielgruppenbestimmung. Im folgenden werden die einzelnen Kategorien des Familienlebenszyklus bezüglich ihrer Implikationen auf das Konsumverhalten eingehender aufgrund bisheriger Studien überblicksartig beschrieben[172].

[171] Vgl. Statistisches Bundesamt (1997a), S. 32.

Single 1, 2, 3

Alleinlebende Personen werden je nach Alter in junge (unter 35 Jahren), mittelalte (35-64 Jahre) und ältere Singles unterteilt. *Junge Singles* stehen am Beginn ihrer beruflichen Laufbahn und verfügen dementsprechend über ein noch geringes Einkommen. Sie fungieren meist als Meinungsführer in bezug auf Modetrends und sind freizeitorientiert. Da sie in ihrer Zeiteinteilung noch relativ ungebunden sind, können sie ihren Konsum ganz nach ihren persönlichen Vorlieben gestalten. *Mittelalte Singles* (geschieden, ledig) stehen auf dem Höhepunkt ihrer Karriere und verfügen über ein entsprechend hohes Einkommen. Ihr Konsum dürfte ebenfalls ganz nach ihren persönlichen Wünschen ausgerichtet sein (Reisen, Fortbildung, Luxusartikel). *Ältere Singles* (65 und älter) verfügen meist nur über ein geringes Einkommen. Ein Großteil des Konsums in dieser Lebensphase wird von Ausgaben für Gesundheitsgütern und Mieten beansprucht werden.

Junge/Mittelalte Paare mit/ohne Trauschein

Da beide Partner berufstätig sind und noch keine Kinder im Haushalt leben, verfügt das Paar über eine solide finanzielle Basis. Die Gründung eines neuen Haushalts erfordert entsprechende Ausgaben für die Wohnungseinrichtung. Freizeitaktivitäten, gemeinsame Reisen und Essen außer Haus dürften typische Konsummöglichkeiten in dieser Lebensphase sein. Wobei die mittelalten Paare über die solidere finanzielle Basis verfügen als die jüngeren Paare.

Volles Nest 1/Volles Nest 2

In diesem Familienstadium (volles Nest 1) finden eine Reihe von Umbrüchen im Leben beider Partner statt. Durch die Geburt von Kindern wird die Ehefrau ihre Berufstätigkeit in der Regel zumindest teilweise aufgeben. Da sich die finanziellen Verpflichtungen (höhere Miete, Versicherungen, Kinderausstattung ect.) stark erhöht haben, ist die Tendenz zur Verschuldung in diesem Stadium relativ groß. Der persönliche Freiraum beider Partner schränkt sich ein. Der Konsum dürfte daher eher auf häusliche Aktivitäten ausgerichtet sein. Im "vollen Nest 2" sind die im Haushalt lebenden Kinder älter als sechs Jahre und gehen bereits zur Schule. Dadurch wird es für die Ehefrau möglich ihre Berufstätigkeit wieder aufzunehmen. Der Ehemann ist beruflich etabliert. Dementsprechend wird sich die finanzielle Situation der Familie wieder verbessern. Die Kinder beeinflussen bestimmte Konsumausgaben bereits mit. Es besteht ein Trend zum Erwerb von Wohneigentum.

---

[172] Vgl. hierzu auch Wilkie (1994), S. 406-413 oder Engel, J.F. /Blackwell, R. (1995) und Kamenz (1987), S. 45-47.

Volles Nest 3/Verspätetes Volles nest

Die Konsummuster dürften hier ähnlich zu den vorherig beschriebenen sein. Lediglich das Alter des Paares und somit wohl auch der finanzielle Spielraum hat sich verändert. Es ist anzunehmen, dass das Haushaltseinkommen nun höher ist als bei den jüngeren Familien.

Älteres Paar

In diesem Familienstadium haben die Kinder das Elternhaus bereits lange verlassen. Beide Partner sind wieder voll berufstätig oder bereits in Ruhestand. Sie verfügen über ein ausreichendes Einkommen ohne größere Verpflichtungen. Da viele notwendige Konsumartikel bereits vorhanden sind (Auto, Möbel, Haushaltsgeräte), entfällt ein Großteil der Konsumausgaben in diesem Stadium auf Luxusgüter, Reisen sowie auf Güter der Freizeitgestaltung.

5.3.1. Zur Auswahl der verwendeten Güter und Dienste

Um Familienlebenszykluseffekte beim Konsumverhalten zu untersuchen, sollte eine möglichst umfassende Palette von Gütern und Diensten zur Untersuchung herangezogen werden. Der vorliegende Datensatz stellt diesbezüglich eine solide Basis dar. Deshalb kann auch auf Ausgabenbeträge von Gütern zurückgegriffen werden, die tiefer gegliedert sind und deshalb differenziertere Betrachtungen zulassen. Bei der Güterauswahl ist darauf geachtet worden, solche Güter und Dienste aufzunehmen, bei denen eine Veränderung ihrer Ausgaben in der Folge eines neuen Haushaltsstadiums zu erwarten wäre. Die Anhaltspunkte in der einschlägigen Literatur hierzu sind natürlich Güter die speziell Kinder betreffen (Bekleidung, Ausstattung, Betreuung). Außerdem lassen sich entsprechende Effekte bei Gütern der Freizeitgestaltung, der Unterhaltung, der Bildung oder der Wohnungseinrichtung vermuten. Die nachfolgende Übersicht faßt die Güter und Dienste, die aus dem vorliegenden EVS-Datensatz zu diesem Zwecke ausgewählt wurden, zusammen:

Übersicht 5.4.: Ausgewählte Ausgaben zur Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Konsumverhalten und Familienlebenszyklus

Hauptgütergruppen der Ausgaben *(nach SEA 1983)*	**Ausgewählte Güter und Dienste**	**Erläuterungen**
Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	Verzehr von Speisen und Getränken außer Haus	
	Tabakwaren	Rauch-, Kau- und Schnupftabak, Zigaretten, Zigarren
	Alkoholische Getränke	Spirituosen, Trauben- und Obstweine, Sekt, Biere, auch alkoholfreie
Bekleidung, Schuhe	Damen- und Herrenoberbekleidung	(ohne Sportbekleidung)
	Mädchen- und Knabenoberbekleidung	(ohne Sportbekleidung)
Güter für die Haushaltausstattung	Möbel	(incl. Matratzen)
	Heiz- und Kochgeräte, andere elektr. Haushaltsgeräte	Raumheizgeräte, Heiz- und Kochgeräte, Kühl- und Gefriermöbel, Elektrische Waschmaschinen, Wäschetrockner, Bügelmaschinen, Elektrowerkzeuge, Sonstige hochwertige elektrische Haushaltsgeräte, Andere elektrische Haushaltsgeräte, Leuchten
Güter der Gesundheit und Körperpflege	Güter für die Gesundheitspflege	Ge- und Verbrauchsgüter für die Gesundheitspflege, Dienstleistungen von Ärzten sowie der Krankenhäuser u.ä. Einrichtungen
Güter für Bildung, Unterhaltung, Freizeit	Unterhaltungsgüter	Fernsehempfangs-, Rundfunkempfangs-, Phono-, Foto- und Kinogeräte
	Dienstleistungen für Bildung, Unterhaltung, Freizeit	Besuch von Theater, Kino, Sportveranstaltungen, Rundfunk- und Fernsehgebühren, andere Dienstleisungen für Bildung, Unterhaltung, Freizeit
	Dienstleisungen für Kinderbetreuung	Dienstleistungen von Kindergärten, -horten und Kinderheimen, Internaten, Kinderbetreuung durch Privatpersonen
Güter für die persönliche Ausstattung	Reiseausgaben	Dienstleistungen des Beherbergungsgewerbes und Pauschalreisen

5.3.2. Analysemethode

Bei der Beschreibung des Zusammenhangs zwischen Familienlebenszyklus und Kaufverhalten werden zunächst die verschiedenen Mittelwerte der Ausgaben der einzelnen Familientypen miteinander verglichen werden. Diese Analyse soll Aufschluß darüber geben, ob die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Familientyp die Höhe der Konsumausgaben beeinflußt, und wenn dies der Fall ist, soll eine Aussage über die Stärke dieses Einflusses getroffen werden.

Ein statistisches Instrumentarium hierzu bietet die *Varianzanalyse.* Im Rahmen der einfachen Varianzanalyse wird überprüft, ob sich die beobachteten Mittelwerte verschiedener Gruppen signifikant voneinander unterscheiden und somit ein Einfluss von der Gruppenzugehörigkeit auf die Erklärungsgröße ausgeht. Die erklärende Variable weist dabei ein *kategoriales* Skalenniveau auf. Sie beschreibt die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe. Die abhängige Variable ist hingegen *metrisch* skaliert.[173]

Grundlage der Varianzanalyse bildet die sogenannte *Streuungszerlegung.* Danach kann die gesamte Streuung einer Variable um ihren Mittelwert in zwei Komponenten zerlegt werden: In die Streuung zwischen den einzelnen Gruppen und in die Streuung innerhalb der Gruppen. Während die Streuung zwischen den Gruppen von dem Faktor der Gruppenzugehörigkeit erklärt wird, bildet die Streuung innerhalb der Gruppen die Reststreuung.

Die Zerlegung der Abweichungsquadratsumme lässt sich wie folgt durchführen: Die Abweichung des i-ten Beobachtungswertes in der j-ten Gruppe (Klasse) vom Gesamtmittelwert $\overline{X}$ beträgt

$$x_{ij} - \overline{X} \qquad j = 1, \ldots, k \text{ und } i = 1, \ldots n.$$

Bildet man die Abweichungsquadratsumme über alle Beobachtungswerte, erhält man die Summe der quadrierten Abweichungen ("sum of square" = SQ_{Total}),

$$SQ_{Total} = \sum_{j=1}^{k} \sum_{i=1}^{n} \left(x_{ij} - \overline{X}\right)^2 .$$

Erweitert man diesen Ausdruck um $\bar{x}_j$ (Gruppenmittelwert der Gruppe j), erhält man

$$SQ_{Total} = \sum_{j=1}^{k} \sum_{i=1}^{n} \left[\left(x_{ij} - \bar{x}_j\right) + \left(\bar{x}_j - \overline{X}\right)\right]^2 .$$

Durch ausquadrieren und umformen ergibt sich dann der gesuchte Ausdruck

---

[173] Vgl. Backhaus, K. u.a. (1994).

$$\underbrace{\sum_{j=1}^{k}\sum_{i=1}^{n}\left(x_{ij}-\bar{X}\right)^2}_{\substack{\text{Summe der gesamten}\\ \text{quadrierten Abweichungen}\\ SQ_{Total}}} = \underbrace{\sum_{j=1}^{k}\sum_{i=1}^{n}\left(x_{ij}-\bar{x}_j\right)^2}_{\substack{\text{Summe der quadrieten Abweichungen}\\ \text{innerhalb der Gruppen}\\ SQ_{Innerhalb}}} + \underbrace{\sum_{j=1}^{k}\left(\bar{x}_j-\bar{X}\right)^2\cdot n_j}_{\substack{\text{Summe der quadrierten Abweichungen}\\ \text{zwischen den Gruppen}\\ SQ_{Zwischen}}}$$

Wird die Quadratsumme der Abweichungen durch die Anzahl der Freiheitsgrade geteilt, erhält man die Varianz (mittlere quadratische Abweichung). Die Streuungszerlegung ist im Rahmen der Varianzanalyse die Grundlage für einen Signifikanztest. Dabei wird die Streuung zwischen den Gruppen der Streuung innerhalb der Gruppen gegenübergestellt. Der so gebildete Quotient entspricht dann unter den gemachten Annahmen[174] der F-Verteilung mit $df_1 = k-1$ und $df_2 = n-k$ Freiheitsgraden.

$$F = \frac{\dfrac{SQ_{Zwischen}}{k-1}}{\dfrac{SQ_{Innerhalb}}{n-k}} = \frac{\sigma^2_{\text{zwischen}}}{\sigma^2_{\text{innerhalb}}} \qquad \text{mit } F_{kritisch} = F_{\alpha,k-1,n-k}.$$

Bei der zu überprüfenden Nullhypothese handelt es sich um eine Punkthypothese auf Gleichheit der Gruppenmittelwerte; sie wird verworfen, wenn der F-Wert in der Tabelle der Verteilungsfunktion der F-Verteilung kleiner ist als die ermittelte Prüfgröße. Bei einer Verwerfung der Nullhypothese kann davon ausgegangen werden, dass mindestens ein Gruppenmittelwert signifikant von den anderen Mittelwerten verschieden ist.

Zusätzlich zu einem Signifikanztest ermöglicht die Varianzanalyse eine Einschätzung über die Stärke des durch den Faktor der Gruppenzugehörigkeit erklärten Anteils an der Gesamtvarianz. Das dazu notwendige deskriptive Zusammenhangsmaß η^2 läßt sich mit Hilfe der Streuungszerlegung leicht berechnen:

$$\eta^2 = \frac{SQ_{Zwischen}}{SQ_{Total}} = \frac{\sum_{j=1}^{k} n_j\cdot\left(\bar{x}_j-\bar{X}\right)^2}{\sum_{j=1}^{k}\sum_{i=1}^{n}\left(x_{ij}-\bar{x}_j\right)^2+\sum_{j=1}^{k} n_j\cdot\left(\bar{x}_j-\bar{X}\right)^2}$$

[174] Diese Annahmen sind Varianzhomogenität in den einzelnen Gruppen und das Vorliegen einer echten Zufallsstichprobe aus einer normalverteilten Grundgesamtheit. Vgl. hierzu z.B. Backhaus, K. u.a. (1994).

Im Falle eines einzigen erklärenden Faktors lässt sich der durch ihn erklärte Anteil an der Gesamtvarianz ausdrücken durch das Verhältnis der Summe der quadrierten Abweichungen zwischen den Gruppen zu der Summe der quadrierten Abweichungen insgesamt. Die Variation zwischen den Gruppen ist diejenige, die auf den Faktor "Familienlebenszyklus" zurückzuführen ist. Die Streuung zwischen den k=12 Haushaltsgruppen errechnet sich, indem die Abweichungen jedes Gruppenmittelwertes $\bar{x}_i$ vom Gesamtmittelwert $\bar{X}$ gebildet und quadriert werden. Dieser Ausdruck wird mit der Anzahl der Fälle in den Gruppen gewichtet. Es resultiert die Summe der quadrierten Abweichungen zwischen den Gruppen ($SQ_{zwischen}$). Die Varianz zwischen den Gruppenmittelwerten ergibt sich durch Division dieses Ausdrucks mit der Anzahl aller Haushalte. Die Gesamtvariation der Ausgaben setzt sich aus der Streuung zwischen den Gruppen und der Streuung innerhalb der Gruppen (Reststreuung) zusammen. Bildet man den Quotienten von $SQ_{zwischen}$ und SQ_{Total}, resultiert ein Maß, welches Auskunft darüber gibt, wie groß der vom Faktor "Familienlebenszyklus" erklärte Anteil an der Gesamtstreuung ist. Unterscheiden sich die Mittelwerte der verschiedenen Gruppen kaum voneinander, ist η^2 nahe null. Unterscheiden sie sich stark voneinander und ist die Varianz innerhalb der Gruppen gering, liegt η^2 nahe eins.

Wird in den Modellkontext zusätzlich zu der kategorialen Variable (Faktor) eine weitere Erklärungsgröße mit metrischem Skalenniveau aufgenommen, spricht man auch von einer *Kovarianzanalyse*. Durch die Einbeziehung einer Kovariaten (hier: dem Einkommen) gelingt es möglicherweise die Reststreuung des Modells noch weiter zu verkleinern. Je nach Untersuchungsziel kann die Kovariate entweder *vor* der varianzanalytischen Untersuchung, mittels einer vorgeschalteten Regression, oder *gleichzeitig* mit dem Faktor berücksichtigt werden. Im ersten Fall wird der Einfluss der Kovariaten zuerst rechentechnisch bereinigt: Mit Hilfe einer Regressionsgleichung wird die abhängige Variable unter alleinigen Einfluss der Kovariaten prognostiziert. Berechnet man die Differenz zwischen dem vorhergesagten Wert und dem tatsächlichen Wert, resultiert eine Größe, die von der Kovariaten unbeeinflußt ist. Diese Größe wird dann einer Varianzanalyse unterzogen. Im zweiten Fall werden Kovariate und Faktor gleichzeitig in die Analyse einbezogen. Im Ergebnis entspricht dies einer multiplen Regressionsanalyse mit einer metrischen Variable und Dummyvariablen als Erklärungsgrößen. Da das Einkommen und das Familienzyklusstadium die Ausgaben simultan beeinflussen, ist hier der zweite Ansatz zur Analyse zweckmäßiger. Berechnet wird die (multiple) Regressionsfunktion mit den erklärenden Größen Einkommen und Familienzyklustyp:

$$Y_i = \alpha_0 + \alpha_1 D_{1i} + \alpha_2 D_{2i} + \ldots + \alpha_k D_{ki} + \beta X_i + u_i$$
$$= \alpha_0 + \sum_{j=1}^{k} \alpha_j D_{ji} + \beta X_i + u_i$$

mit :

Y_i = *Ausgaben des i - ten Haushalts*

D_{ji} = *Dummyvariable für den Haushaltstyp j des i - ten Haushalts*

X_i = *Haushaltsnettoeinkommen*

$i = 1, \ldots, n$ *Nummer der Haushalte*

$j = 1, \ldots, k$ *Nummer der Dummies*

Bei insgesamt $k+1$ unterschiedliche Familienzyklustypen werden k Dummyvariable eingeführt.[175] Ein Familienzyklustyp gilt dann als Referenzgruppe; hier ist dies der Familienzyklustyp 9 (ältere alleinlebende Person).

In den nun folgenden empirischen Untersuchungen wird zunächst mittels der Varianzanalyse untersucht, ob die Variable "Familienzyklus" einen Einfluss auf das Ausgabeverhalten besitzt. Da im vorherigen 4. Kapitel gezeigt wurde, dass das Einkommen für die Ausgabenhöhe von Bedeutung ist, wird in einem zweiten Schritt diese Größe im Rahmen einer multiplen Regression mit berücksichtigt.

5.3.3. Empirische Ergebnisse

Ausgangspunkt ist die Hypothese, dass das Ausgabeverhalten in systematischem Zusammenhang zu einzelne Stadien des Familienlebenszyklus steht. Dafür wird zunächst anhand einer einfachen Varianzanalyse überprüft, ob die Mittelwerte der Ausgaben der einzelnen Familientypen statistisch signifikant voneinander verschieden sind. Bevor die Ergebnisse der Varianzanalyse präsentiert werden, sind in Tabelle 5.1. deskriptive Maßzahlen zur Beschreibung des Datensatzes für *alle* Haushaltsgruppen aufgelistet. Diese Kennzahlen sollen vorab Auskunft über die Streuung der einzelnen Ausgaben liefern, um einen Eindruck bezüglich der Heterogenität der einzelnen Ausgabenkategorien zu erhalten. Die entsprechenden Maßzahlen hierzu sind die Standardabweichung, der Quartilsabstand sowie die Mittelwerte und als Maß zur Charakterisierung der Variabilität der einzelnen Gruppenmittelwerte um den Gesamtmittelwert, die Standardabweichung der Gruppenmittelwerte.

Zusätzlich ist in der Tabelle der prozentuale Anteil derjenigen Haushalte angegeben, die in der entsprechenden Periode positive Ausgaben aufwiesen. In den folgenden Berechnungen

[175] Dies ist notwendig zur Vermeidung von Multikollinearität. Bei Vorliegen von Multikollinearität sind die Spalten der Beobachtungsmatrix nicht mehr linear unabhängig, was zur Folge hat, dass die Regressionsparameter nicht bestimmt werden können. Vgl. Greene, W. (1993)

sind die Nullausgaben immer mit berücksichtigt worden. Da es sich bei den meisten hier untersuchten Gütern um Verbrauchsgüter handelt, ist davon abgesehen worden, die Nullausgaben zu selektieren. Es ist unterstellt worden, dass es sich um bewußte Nichtkäufe handelt, deren Nichtberücksichtigung die Berechnung der Mittelwerte verzerren würde.[176]

Tabelle 5.1.: Deskriptive Maßzahlen für alle Familien- und Singlelebenszyklustypen

DM-Ausgaben für ...	*Mittelwert*	*Standardabweichung der Gruppenmittelwerte um Gesamtmittelwert*	*Standardabweichung*	*Quartilsabstand*	*Anteil der Haushalte mit positiven Ausgaben (in %)*
Verzehr von Speisen und Getränken außer Haus	2212,69	135278,7	3037,30	2412	*87*
Tabakwaren	413,36	9297,2	837,61	420	*43*
Alkoholische Getränke	774,96	30182,3	1098,29	888	*86*
Damen- und Herrenbekleidung	1918,58	124138,1	1703,74	1755	*98*
Mädchen- und Knabenbekleidung	356,64	46237,9	565,29	483	*70*
Möbel	1967,08	232775,4	4029,54	1997	*81*
Heiz- und Kochgeräte u.a.	614,81	19340,4	1127,41	760	*69*
Güter für die Gesundheitspflege	1445,27	165097,6	4145,64	964	*87*
Unterhaltungsgüter	524,05	15152,2	973,83	650	*60*
Dienstleistung für Bildung, Unterhaltung, Freizeit	859,17	12722,7	1105,22	720	*99*
Dienstleistung für Kinderbetreuung	157,82	33380,5	777,40	*)	*14*
Reiseausgaben	1692,86	141823,3	2492,60	2237	*74*

Datenbasis: EVS-Datensatz 93, eigene Berechnung
Anmerkungen: Größe der Stichprobe: insgesamt 33007 Haushalte. Es handelt sich um Ausgaben pro Jahr. Bei der Berechnung der deskriptiven Maßzahlen wurden Nullausgaben einbezogen.*) = da der überwiegende Teil der Haushalte keine positiven Ausgaben aufweist, ist keine Angabe möglich.

Unter der Berücksichtigung aller Ausgabebeträge, und dies bezieht die Nullausgaben mit ein, haben die betrachteten Haushalte im Jahr 1993 durchschnittlich 2.212,69 DM für Speisen und Getränke außer Haus ausgegeben. Von den hier ausgewählten Gütern und Diensten ist dies der höchste durchschnittliche Ausgabenbetrag. Ebenfalls hohe durchschnittliche Beträge wurden für Möbel (1.967,08 DM), für Damen- und Herrenbekleidung (1.918,58 DM), für Urlaubsreisen (1.692,86 DM) sowie für Güter der Gesundheitspflege (1.445,27 DM) aufgewendet.

[176] Für die Problematik bei der Behandlung von Nullausgaben siehe Deaton, A. (1986) und Deaton, A./Irish,M. (1984).

Betrachtet man sich als nächstes die Streuung der einzelnen Gruppenmittelwerte um das Gesamtmittel, stellt man fest, dass die Streuung zwischen den einzelnen Haushaltsgruppen bei den Ausgaben für Möbel am höchsten ist, gefolgt von den Ausgaben für die Gesundheit, für Urlaubsreisen und für Speisen und Getränke außer Haus. Bei diesen Ausgabekategorien bestehen somit erhebliche Unterschiede im Ausgabeverhalten zwischen den einzelnen Familienlebenszyklusgruppen. Wohingegen für die Ausgabenkategorien Unterhaltungsgüter, Dienstleistungen für Bildung, Unterhaltung, Freizeit sowie Tabakwaren ein homogeneres Ausgabenverhalten unter den einzelnen Haushaltsgruppen herrscht.

Der Quartilsabstand gibt den Bereich an, in dem die mittleren 50 % der Beobachtungswerte fallen. Dem Informationsverlust durch das Wegfallen des oberen und unteren Viertels der Daten steht der Gewinn eines robusteren Streuungsmaßes gegenüber, das frei von Extremwerten ist. Ein Vergleich zwischen den beiden hier berechneten Streuungsmaßen, Standardabweichung und Quartilsabstand, ergibt, dass sich an der Rangfolge der fünf Ausgabenarten, die die höchsten Streuungswerte aufweisen, nichts ändert. Demzufolge variieren die Ausgaben für die Gesundheit, Möbel, Speisen und Getränke außer Haus, Urlaubsreisen und Damen- und Herrenbekleidung am stärksten.

Die im Rahmen der Varianzanalyse berechneten Kennzahlen sind in Tabelle 5.2. angegeben. Alle empirischen F-Werte übersteigen die entsprechenden Werte in der F-Tabelle. Die Nullhypothese kann somit abgelehnt werden. Demnach liegt ein signifikanter Einfluss des Faktors Familienzyklus auf die Ausgabenhöhe vor. Zumindest kann davon ausgegangen werden, dass mindestens ein Gruppenmittelwert signifikant von den anderen Mittelwerten verschieden ist.

Um darüber hinaus Aussagen über die Stärke dieses Einflusses treffen zu können, ist η^2 berechnet worden. Dieses deskriptive Maß gibt Auskunft darüber, wie groß der Anteil des Faktors "Familienzyklus" bei der Erklärung der Gesamtstreuung der Ausgaben ist.

Die ermittelten η^2-Werte sind ebenfalls in der Tabelle 5.2. ausgewiesen. Die relativ kleinen Werte dieser Größe deuten zunächst einmal darauf hin, dass ein Großteil der Streuung innerhalb der Gruppen liegt. Obwohl signifikante Abweichungen zwischen den Mittelwerten festgestellt wurden, scheint der Faktor "Familienzyklus" begrenzte Erklärungskraft zu besitzen.

Tabelle 5.2.: Ergebnisse der Varianz-/Kovarianzanalyse zur Überprüfung des Einflusses des Familien-/Singlelebenszyklus auf die Ausgabenhöhe

	F df_1=12-1 df_2=33007-12	η^2	R^2	Δ
Verzehr von Speisen und Getränken außer Haus	90,63	0,029	0,122	0,093
Tabakwaren	81,67	0,027	0,028	0,001
Alkoholische Getränke	158,02	0,050	0,077	0,027
Damen- und Herrenbekleidung	280,56	0,086	0,282	0,196
Mädchen- und Knabenbekleidung	1221,60	0,289	0,327	0,038
Möbel	88,54	0,029	0,066	0,037
Heiz- und Kochgeräte u.a.	94,15	0,030	0,038	0,008
Güter für die Gesundheitspflege	58,76	0,019	0,078	0,059
Unterhaltungsgüter	99,02	0,032	0,046	0,014
Dienstleistung für Bildung, Unterhaltung, Freizeit	63,82	0,021	0,075	0,054
Dienstleistung für Kinderbetreuung	372,51	0,110	0,116	0,005
Reiseausgaben	143,49	0,046	0,193	0,147

Datenquelle: EVS–Datensatz 1993, eigene Berechnung, Größe der Stichprobe: 33007 Haushalte.

Im einzelnen ist der durch den Faktor "Familienzyklus" erklärte Anteil an der Gesamtstreuung bei Ausgaben für Kinderbekleidung (η^2: 29 %) und Kinderbetreuung (η^2: 11 %) am höchsten. Dies ist zu erwarten gewesen, da das Ausgabeverhalten bei diesen beiden Kategorien stark von der Existenz der im Haushalt lebenden Kinder beeinflußt ist. Bei allen übrigen Ausgabearten liegt der entsprechende Wert unter 10 %. Am meisten trägt der Faktor "Familienzyklus" noch zur Erklärung der Ausgabenstreuung von Damen- und Herrenbekleidung (8,6 %), Alkohol (5 %) sowie Urlaubsreisen (4,6 %) bei.

Da im vorherigen Kapitel gezeigt wurde, dass das Einkommen einen Einfluss auf die Höhe der Ausgaben besitzt, ist in einem nächsten Schritt diese Größe hinzugezogen worden. Dabei ist eine multiple Regressionsgleichung mit dem Familienzyklusstadium und dem Einkommen als Erklärungsgrößen mittels der Methode der kleinsten Quadrate berechnet worden.[177] Als Gütemaß gibt das Bestimmtheitsmaß (R^2) in Tabelle 5.2. Auskunft darüber, wie groß der Anteil der Varianz ist, der von dem Regressionsmodell erklärt wird.

[177] Vgl. die Gleichung auf Seite 130.

R^2-Werte in der Größenordnung um 30 % ergeben sich demnach für die Ausgaben für Kinderbekleidung sowie für Damen- und Herrenbekleidung. Für Urlaubsausgaben, Speisen und Getränke außer Haus sowie Kinderbetreuungsaufwendungen variiert die Erklärungsgüte des Regressionsmodells zwischen 10 bis 20 %.

Durch die Hinzunahme des Einkommens hat sich der Erklärungsanteil des Modells im Vergleich zu der alleinigen Berücksichtigung des Faktors "Familienzyklus" bei einigen Gütern allerdings merklich erhöht, was ein Indiz für die Einkommensabhängigkeit dieser Ausgabenarten ist. Im einzelnen sind dies die Ausgaben für Damen- und Herrenbekleidung (η^2: 0,086, R^2: 0,282), die Ausgaben für Urlaubsreisen (η^2: 0,046, R^2: 0,193) und die Ausgaben für Speisen und Getränken außer Haus (η^2: 0,029, R^2: 0,122). Bei den Ausgabenkategorien Kinderbekleidung und Kinderbetreuung, die durch die alleinige Erklärungsgröße "Familienzyklus" aufgrund des Gütemaßes η^2 am besten abschnitten, führte die Hinzunahme des Einkommens nur zu kleinen Verbesserungen bei der Erklärung der verbleibenden Reststreuung (Kinderbetreuung (η^2: 0,110; R^2: 0,116), Kinderbekleidung (η^2: 0,289 ; R^2: 0,327)).

5.4. Typische Ausgabenmuster im Familienlebenszyklus

Allerdings ist die im hier verwendeten Modell verbleibende Reststreuung auch durch die Hinzunahme des Einkommens bei einigen Gütern groß. Dies lässt vermuten, dass ein Großteil der Ausgabenstreuung von anderen, hier nicht erfaßten Größen beeinflußt wird. Um die Erklärungsrolle des Familienlebenszyklus auf das Konsumverhalten noch auf andere Weise zu dokumentieren, wird im folgenden überprüft, ob sich bestimmte Ausgaben*muster* in Abhängigkeit des Familienstadiums ergeben. Dabei soll veranschaulicht werden, wie sich die Ausgaben systematisch mit dem Familienzyklus verändern.[178]

Dazu werden die Mittelwerte der Ausgaben in Abhängigkeit vom Familientyp graphisch dargestellt. Der Familienlebenszyklus und der Singlelebenszyklus werden dabei getrennt in zwei separaten Bildern veranschaulicht. Der Familien- wie auch der Singlelebenszyklus stellt eine Abfolge von Lebensstadien dar, die durch das Alter (des Haushaltsvorstands) in eine *zeitliche Reihenfolge* gebracht werden. Dieser Aspekt ist bei der Betrachtung der Graphiken zu beachten. Auf der Abszisse ist die jeweilige Lebenszyklussequenz folgendermaßen angeordnet:

[178] Vgl. für eine ähnliche Untersuchung die Studie von Wilkes, R.E. (1995).

Familienlebenszyklus:

Junge Singles; junge kinderlose Paare; junge Paare mit kleinen Kindern (Volles Nest 1); junge Paare mit älteren Kindern (Volles Nest 2); mittelalte Paare mit älteren Kindern (Volles Nest 3); mittelalte Paare mit kleinen Kindern (Verspätetes volles Nest); mittelalte Paare ohne Kinder; ältere Singles.

Single Lebenszyklus:

Junge, ledig, geschieden oder getrennt lebende kinderlose Singles; junge, geschiedene oder getrennt lebende Singles mit Kindern; mittelalte geschieden/getrennt lebende Singles mit Kindern; mittelalte ledig, geschieden, oder dauerhaft getrennt lebend und kinderlose Singles; ältere Singles.

Die mittleren Ausgaben geben mithin die Ausgabenentwicklung im Familienlebenszyklus (zu einem Zeitpunkt) wieder. Da bei einigen Ausgabenkategorien die durchschnittlichen Ausgaben pro Haushalt allein aus dem Grund variieren, weil mehr Personen im Haushalt leben, ist der Vergleich mit den entsprechenden Pro-Kopf Ausgaben für die Interpretation sinnvoll. Zusätzlich zu den mittleren Ausgaben (dicke Linie) sind deshalb die Pro-Kopf Ausgaben (dünne Linie) in der Graphik dargestellt. Hierbei sind Kinder unter 6 Jahren mit dem Faktor 0,5 gewichtet worden.[179]

Bei der folgenden Darstellung sind die einzelnen Ausgabenkategorien zu vier unterschiedlichen Ausgabenmustern zusammengefasst. Dies ist erstens ein Ausgabenmuster, welches an eine umgekehrte U-Form erinnert und das in seiner Form stark mit der im Haushalt lebenden Personenzahl variiert. Desweiteren lassen sich Ausgabenmuster unterscheiden, bei denen die durchschnittlichen Ausgaben in Abhängigkeit des Familienzyklus zu- oder abnehmen. Schließlich sind die verbleibenden Ausgabenarten in einer Kategorie "Sonstige" zusammengefasst.

5.4.1. Umgekehrte U-Form entlang des Familienlebenszyklus

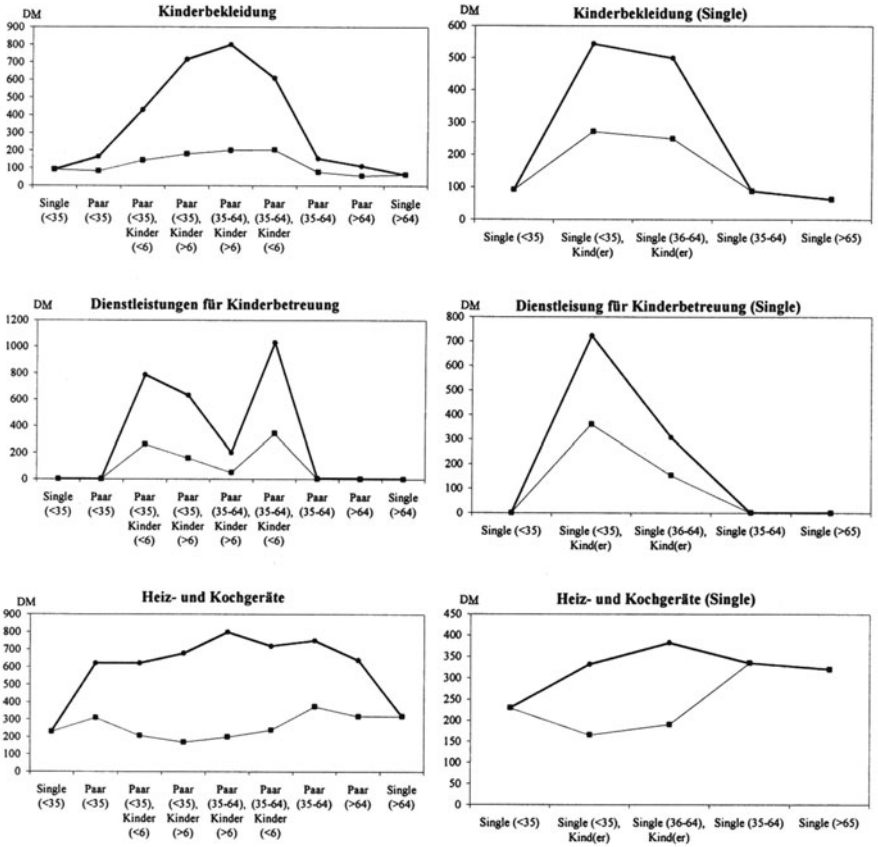
Dies ist das typische Muster derjenigen Ausgaben, die in Abhängigkeit von der Mitgliederzahl des Haushalts zunächst relativ stark zunehmen um später mit der Schrumpfung der Mitgliederzahl des Haushalts wieder zurückgehen. Die Ausgaben steigen mit dem Übergang von alleinlebenden Personen zu zusammenlebenden Paaren an, durch das Hinzukommen von Kindern erreichen sie allmählich ihren Höhepunkt und gehen in späteren, kinderlosen Haushaltsphasen wieder zurück. Dieses, für den traditionellen Familienlebenszyklus, typische

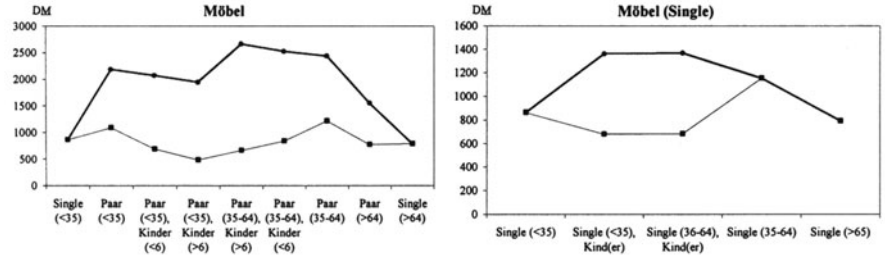
[179] Dieses relativ grobe Gewichtungsschema wird hier aus Gründen der Einfachheit verwendet. Für eine Arbeit, die anhand mehrerer EVS-Erhebungen Äquivalenzskalen berechnet, vgl. Faik, J. (1995).

Ausgabenmuster weisen die Ausgabenarten Kinderbekleidung, Heiz- und Kochgeräte sowie Möbel auf. Die maximalen Ausgaben besitzen hierbei die mittelalten Paare mit Kindern über 6 Jahre auf. Eine Ausnahme bilden die Ausgaben für Kinderbetreuung, die ihren Höhepunkt in derjenigen Familienphasen besitzen, in denen Kinder unter 6 Jahre im Haushalt leben und einer M-Form ähnlich sind.

Die umgekehrte U-Form bei den Ausgaben für Kinderbekleidung bzw. die M-Form bei den Ausgaben für Kinderbetreuung bleibt bei der Betrachtung der Pro-Kopf Ausgaben erhalten. Die Pro-Kopf Ausgaben für Möbel und Heiz-/Kochgeräte gehen jedoch mit zunehmender Personenzahl entlang des Familienzyklus zurück.

Abbildung 5.2.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Umgekehrte U-Form)





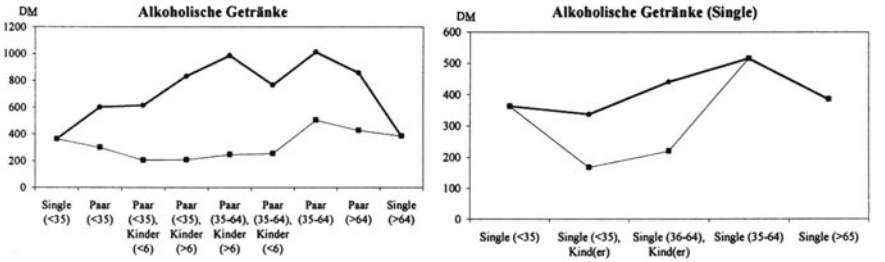
Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Dicke Linie: mittlere Ausgaben pro Haushalt, dünne Linie: Pro-Kopf Ausgaben.

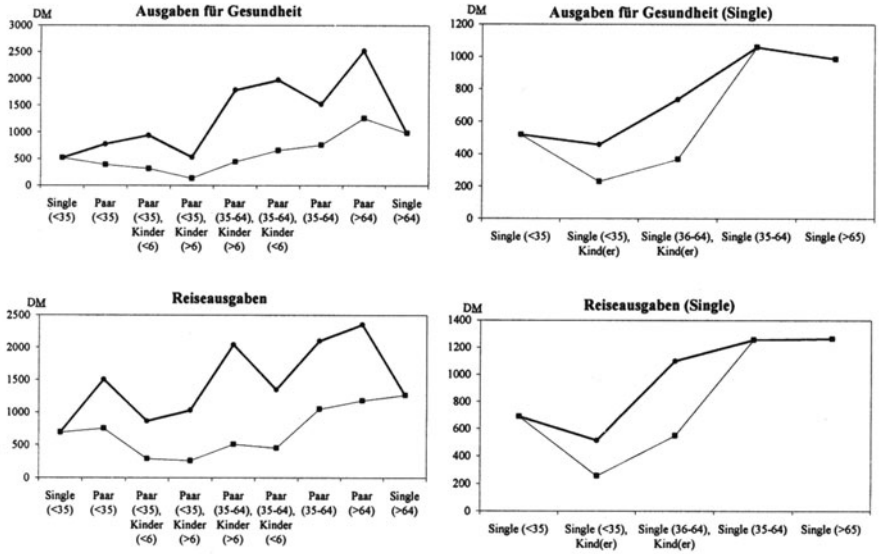
5.4.2. Anstieg entlang des Familienlebenszyklus

Einen Anstieg entlang des Familienzyklus weisen die Ausgaben für Urlaubsreisen, Gesundheit und Alkohol auf. Nachdem diese Ausgaben vom Übergang von jungen Singles zu jungen Paaren zunächst ansteigen, brechen sie bei einigen Gütern (z.B. Urlaubsreisen) bei den jungen Paaren mit Kindern zunächst wieder ein, um in den späteren Haushaltsstadien zum Teil über das erreichte Ausgabenniveau der jungen kinderlosen Paaren hinaus anzusteigen (das letzte Haushaltsstadium sein hier außer acht gelassen).

Der systematische Anstieg der Ausgaben für Urlaubsreisen und Gesundheit entlang des Familienzyklus zeigt sich auch bei den Pro-Kopf Ausgaben. Insbesondere der Anstieg der Gesundheitsausgaben ist plausibel, da diese Ausgaben mit zunehmendem Alter naturgemäß ansteigen. Die Pro-Kopf Ausgaben für Reisen erhöhen sich entlang des Familienzyklus ebenfalls und erreichen ihren Höhepunkt bei den kinderlosen mittelalten Paaren, den älteren Paaren sowie bei den älteren Singles.

Abbildung 5.3.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Anstieg)





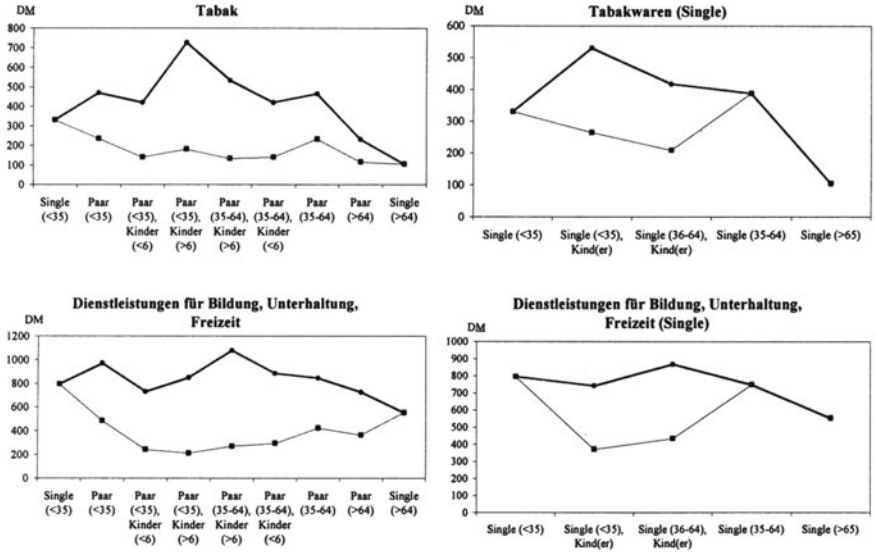
Datenquelle: EVS-Datensatz, eigene Berechnung.
Anmerkung: Dicke Linie: mittlere Ausgaben pro Haushalt, dünne Linie: Pro-Kopf Ausgaben.

5.4.3. Rückgang entlang des Familienlebenszyklus

Einen Rückgang der Ausgaben in den letzten fünf bzw. sechs Familienstadien weisen die Güter Tabakwaren und Dienstleistungen für Bildung, Unterhaltung, Freizeit auf. Dies gilt für den Familien- und für den Singlezyklus.

Dieses Ausgabenmuster verändert sich jedoch bei der Betrachtung der Pro-Kopf Ausgaben. Die höchsten Pro-Kopf Ausgaben besitzen hierbei junge Singles und mittelalte Paare bzw. mittelalte Singles.

Abbildung 5.4.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Rückgang)



Datenquelle: EVS-Datensatz 93, eigene Berechnung.
Anmerkung: Dicke Linie: mittlere Ausgaben pro Haushalt, dünne Linie: Pro-Kopf Ausgaben.

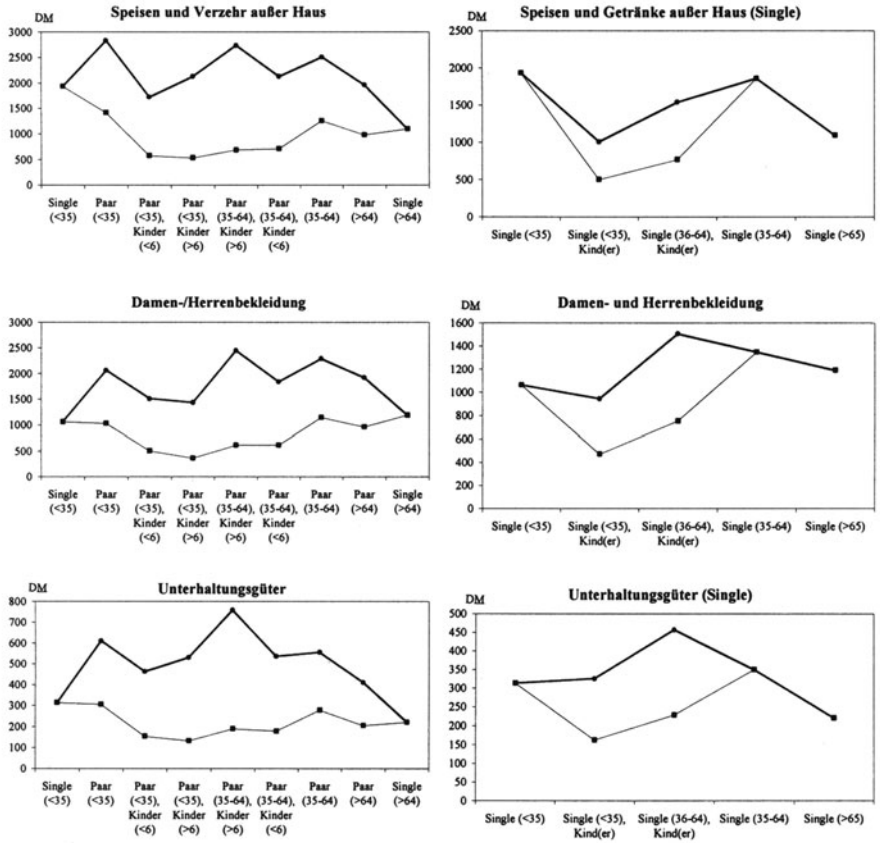
5.4.4. Sonstige Ausgabenmuster entlang des Familienlebenszyklus

Unter den sonstigen Ausgabenmuster sind diejenigen Ausgabenarten zusammengefasst, die die höchsten Ausgabenbeträge bei den jungen Paaren, den mittelalten Paaren mit Kindern über 6 Jahre und den mittelalten Paaren besitzen.

Die Ausgaben für Speisen und Getränke außer Haus steigen von den jungen Singles zu den jungen Paaren an, um in der nächsten Phase, wenn jüngere Kinder im Haushalt leben, wieder zurückzugehen. Das Ausgabenmuster für Damen- und Herrenbekleidung und für Unterhaltungsgüter weist einen ähnlichen Zyklus auf, wobei das durchschnittliche Ausgabenniveau bei mittelalten Paaren mit Kindern generell höher ist als das von jüngeren Paaren mit Kinder.

Die höchsten Pro-Kopf Ausgaben besitzen die jungen Singles, die jungen kinderlosen Paare sowie die mittelalten kinderlosen Paare.

Abbildung 5.5.: Ausgabenmuster der Ausgabenhöhe in Abhängigkeit des Haushaltslebenszyklus (Sonstige)



Datenquelle: EVS-Datensatz 93, eigene Berechnung.
Anmerkung: Dicke Linie: mittlere Ausgaben pro Haushalt, dünne Linie: Pro-Kopf Ausgaben.

5.5. Die Grenzen des Familienlebenszykluskonzepts

Dass private Lebensformen einen Einfluss auf das Konsumverhalten haben, darüber besteht in der Soziologie sowie im Bereich des Marketing weitgehende Übereinkunft. Ebenso wird von vielen Autoren betont, dass diesbezüglich insbesondere in der deutschsprachigen

Konsumsoziologie grundlegende Forschungsdefizite vorhanden sind.[180] Dies hängt auch damit zusammen, dass die älteren Modelle des Familienlebenszyklus obsolet geworden sind, da sie neu entstandenen (Familien-)Lebensformen bei der Bildung der einzelnen Phasen nicht berücksichtigen. Der alleinige Indikator "Familienstand" zur Verwendung der Familienphaseneinteilung ist nicht in der Lage, die immer größer werdende Zahl von nichtkonventionellen Lebensformen entsprechend zu berücksichtigen. Z.B. ist nicht jeder Ledige ein alleinlebender Single und es macht einen Unterschied, ob es sich bei den Singles um alleinlebende Studenten, alleinerziehende und berufstätige Frauen oder um verwitwete Senioren handelt.

In dieser Arbeit wurde auf die Grundgedanken des Modells von Gilly/Enis zurückgegriffen, indem auch neuere Lebensformen, wie nicht-eheliche Partnerschaften und Alleinerziehende, Berücksichtigung finden. In dem Modell von Gilly/Enis findet die Phasenabgrenzung überwiegend, wie auch in dieser Arbeit, aufgrund von Plausibilitätsüberlegungen statt. Es besteht darüber hinaus die Möglichkeit, eine alternative Abgrenzung zu finden, die auch die empirische Trennschärfe der Phasen berücksichtigt und u.U. zusätzliche Merkmale berücksichtigt.[181] Allerdings ist dabei zu beachten, dass die adäquate Operationalisierung des Familienlebenszyklus, die möglichst alle privaten Lebensformen einbeziehen soll, und die daraus abgeleitete Anzahl der gebildeten Phasen, dem Untersuchungsziel angemessen sein sollte.

Ein Großteil der gegenwärtigen empirischen Untersuchungen zum Familienzyklus basiert auf Querschnittsuntersuchungen.[182] Damit sind Aussagen über die entsprechenden Strukturen zu einem Zeitpunkt möglich. Aus den beobachteten Strukturen darf jedoch nicht ohne weiteres auf eine zeitliche Stabilität geschlossen werden, oder zeitliche Kausalbeziehungen abgeleitet werden.[183]

Im Rahmen einer Querschnittsuntersuchung können zudem Kohorteneffekte, die das Ergebnis von Alterseffekten und Periodenereignissen darstellen, nicht separiert werden.[184] Es ist denkbar, dass für die Nachfrage nach bestimmten Konsumgütern nicht nur das Lebensalter allein von Bedeutung ist, sondern auch die Einbindung in eine spezifische Alterskohorte eine

---

[180] Vgl. die entsprechenden Beiträge in dem Sammelband von Rosenkranz, D./Schneider, N. (2000). Nach Ansicht der Autorin sind entsprechende Studien zu diesem Thema hauptsächlich in der kommerziellen Marktforschung anzutreffen.

[181] Vgl. hierzu die Arbeit von Kamenz (1987), der mit einer Clusteranalyse herausfindet, dass die Erwerbstätigkeit der Ehefrau die Trennschärfe der einzelnen Phasen erhöht.

[182] Für eine empirische Untersuchung über das Ausgabeverhalten im Längsschnitt in Abhängigkeit des Familienzyklus siehe Fachinger, U. (1997).

[183] Vgl. Galler, H./Ott, N. (1993a), S.183.

[184] Vgl. in diesem Zusammenhang auch die Kritik von Höhn, C. (1985), die die Notwendigkeit der Kohortenanalyse für den Familienlebenszyklus betont. Die Intention ihrer Kritik ist allerdings eher demographisch motiviert.

Rolle spielt. Der Effekt von Kohortenzugehörigkeit und Alter auf das Konsumverhalten kann mittels einer Querschnittsanalyse jedoch nicht getrennt werden.

Bei der Interpretation der Ergebnisse ist deshalb zu beachten, dass Prognosen über künftige Konsummuster in Abhängigkeit vom Familienlebenszyklus nicht getroffen werden können. Eingeschränkte Aussagen über zukünftige Entwicklungen sind nur dann möglich, wenn eine gewisse Strukturkonstanz unterstellt werden kann. Dabei sein darauf hingewiesen, dass in dieser Arbeit die Analyse des Konsumverhaltens unterschiedlicher Familienformen im Mittelpunkt steht und nicht der spezifische Konsum *"der Senioren"* oder *"der Jugendlichen"*.

5.6. Zusammenfassung

In diesem Kapitel ist untersucht worden, ob der Familienlebenszyklus einen Einfluss auf das Ausgabeverhalten besitzt. Dieser Einfluss wurde für eine Vielzahl unterschiedlicher Güterarten analysiert. Zunächst ist für diesen Zweck ein Modell des Familienzyklus anhand der EVS-Daten entwickelt worden. Um die gegenwärtigen demographischen Entwicklungen in Deutschland zu berücksichtigen, wurde zusätzlich zum Familienzyklus ein Singlelebenszyklus generiert. Dadurch konnten fast 80 % aller in der EVS-Stichprobe enthaltenen Haushalte modelladäquat erfasst werden.

Mittels einer Varianzanalyse wurde untersucht, ob die Mittelwerte der Ausgaben der einzelnen Familientypen signifikant voneinander verschieden sind. Es zeigte sich, dass ein statistisch gesicherter Einfluss der Gruppenzugehörigkeit auf die Ausgabenhöhe vorliegt. Um diese aufgrund der verwendeten sehr großen Stichprobenzahl recht allgemeine Feststellung anhand einer deskriptiven Kennzahl zu fundieren, ist das Maß η^2 berechnet worden. Diese Maßzahl gibt für jede Ausgabenart an, wie groß der Anteil des Faktors "Familienlebenszyklus" bei der Erklärung der Gesamtstreuung der entsprechenden Ausgaben ist.

Dabei zeigte sich, dass die Ausgabenarten, die mit dem Vorhandensein von Kindern im Haushalt anfallen, die höchsten η^2-Werte aufweisen. Im einzelnen sind dies die Ausgaben für Kinderbekleidung und Kinderbetreuung, deren Gesamtstreuung bis zu 30 % auf die Streuung zwischen den Familientypen entfällt. Die Erklärung der Gesamtstreuung der Ausgaben für Damen- und Herrenbekleidung, alkoholische Getränke und Reiseausgaben durch den Faktor Familienzyklus lag unter 10 %. Anzumerken ist, dass die berechneten η^2-Werte generell niedrig sind.

Durch die Hinzunahme des Einkommens als weitere Einflussgröße ist die Erklärung der Ausgabenstreuung nochmals deutlich verbessert worden, und zwar insbesondere für Damen- und Herrenbekleidung, Speisen und Getränke außer Haus, Reisen, Gesundheit und Möbel.

Allerdings ist die verbleibende Reststreuung auch durch die Hinzunahme des Einkommens bei einigen Gütern groß.

Zur weiteren Veranschaulichung des Familienzyklus ist die Höhe der mittleren Ausgaben sowie der Pro-Kopf Ausgaben in Abhängigkeit vom Familienzyklus graphisch dargestellt worden. Dabei ergaben sich unterschiedliche Ausgabenmuster. Einen Anstieg der mittleren Ausgaben entlang des Familienzyklus weisen demnach die Ausgabenarten Alkohol, Gesundheit und Reisen auf. Die mittleren Ausgaben für Tabakwaren und für Dienstleistungen für Bildung, Unterhaltung, Freizeit gehen entlang des Familienzyklus zurück. Einen umgekehrten U-förmigen bzw. M-förmigen Verlauf besitzen die Ausgaben für Kinderbekleidung, Kinderbetreuung und Möbel. Das Ausgabenmuster für die Pro-Kopf Ausgaben verändert sich bei den Ausgaben für Kinderbekleidung bzw. Kinderbetreuung nicht, so dass die Höhe dieser Ausgabenkategorien hauptsächlich vom Familienzyklus bestimmt sind und nicht von der Anzahl der Personen. Das gilt auch für die Ausgaben für Gesundheit und Urlaubsreisen. Die durchschnittlichen Ausgaben und die Pro-Kopf Ausgaben steigen für diese zwei Ausgabenarten entlang des Familienzyklus an.

Abschließend ist darauf hingewiesen worden, dass für das Konsummuster bestimmter Güter auch kohortenspezifische Einflussfaktoren von Bedeutung sein können. Aufgrund der in dieser Arbeit zugrundegelegten Querschnittssichtweise konnten diese Effekte jedoch nicht berücksichtigt werden.

6. Die weitere Umwelt der Konsumenten: Sozialstruktur und langlebige Gebrauchsgüter

Anknüpfend an die eingangs getroffene Einteilung der sozialen Bestimmungsfaktoren des Konsumverhaltens in solche der näheren und der weiteren Umwelt von Konsumenten, wird in diesem Kapitel der Einfluss der weiteren sozialen Umwelt auf das Kaufverhalten von langlebigen Gütern untersucht. Dabei soll der Frage nachgegangen werden, ob die Präferenzen für unterschiedliche Gebrauchsgüter vom Standort der Haushalte innerhalb der Sozialstruktur abhängen. Unter "Sozialstruktur" wird dabei die Einteilung der Bevölkerung in verschiedene soziale Gruppen verstanden. Diese Einteilung erfolgt anhand von soziodemographischen Merkmalen, wie z.B. der sozialen Stellung oder dem Schul- und Ausbildungsabschluss.[185]

Langlebige Gebrauchsgüter eignen sich im besonderen Maße zur Untersuchung von Konsumgewohnheiten unterschiedlicher sozialer Gruppen. Aufgrund ihrer hohen Anschaffungskosten gelten sie als ein Indikator des Wohlstandsniveaus einer Gesellschaft. Die Ausstattung mit Gebrauchsgütern, kann z.B. Informationen über das Versorgungsniveau der unterschiedlichen sozialen Gruppen liefern. Daneben ist aus absatzpolitischen Gründen die Frage nach der Abhängigkeit der Gebrauchsgüternachfrage von sozio-ökonomischen Einflussgrößen von Interesse. So ist für konkrete marketingpolitische Strategien die Einteilung des gesamten Käufermarktes in einzelne Marktsegmente wünschenswert.

Zwei Untersuchungsaspekte stehen in diesem Abschnitt mit Mittelpunkt: Dies ist erstens die Frage nach der Ausstattung der privaten Haushalte mit langlebigen Gebrauchsgütern, differenziert nach unterschiedlichen sozialen Gruppen. Der Bestand der privaten Haushalte mit langlebigen Gebrauchsgütern gibt Auskunft über den erreichten Lebensstandard bestimmter Bevölkerungsschichten. Zweitens soll der Einfluss sozio-ökonomischer Faktoren bezüglich der Kaufentscheidung für langlebige Gebrauchsgüter analysiert werden. Dies geschieht vor dem Hintergrund der Frage, ob die Kaufneigung von langlebigen und teuren Gütern für bestimmte soziale Gruppen unterschiedlich stark ausgeprägt ist.

6.1. Literaturüberblick

Zunächst kann in zeitlicher Hinsicht zwischen statischen und dynamischen Analysemethoden zur Erklärung der Nachfrage nach dauerhaften Gütern unterschieden werden. Im Rahmen dynamischer Erklärungsmodelle wird von zeitlich verzögerten Einflüssen auf die Nachfrage ausgegangen.

---

[185] Für andere Definitionen der Sozialstruktur siehe Geißler, R. (1996), S.19-22.

Die in der angewandten Nachfrageanalyse häufig verwendete Untersuchungsmethode zur Erklärung des Nachfrageverhaltens nach dauerhaften Gebrauchsgütern sind *Modelle der Bestandsanpassung.*[186] Dabei handelt es sich um eine zeitliche Betrachtungsweise, der eine intertemporale Entscheidung der Haushalte zugrundeliegt. Die Grundidee dieses Modelltypus besteht in der Annahme, es existiere eine langfristige Gleichgewichtsbeziehung zwischen dem gewünschten Bestand an Gütern und den sie bestimmende Einflussfaktoren. Kurzfristig besteht zwischen gewünschtem und tatsächlichem Bestand ein partieller Anpassungsmechanismus (partial adjustment). Durch Kombination dieser beiden Beziehungen erhält man einen Analyserahmen für unterschiedliche Modelle der Bestandsanpassung.[187]

Alternativ dazu kann die Entscheidung über Kauf oder Nichtkauf eines Gebrauchsguts als ein *Wahlhandlungsmodell (discrete choice Modell)* aufgefaßt werden.[188] Während in der Zeitbetrachtung die kontinuierlich-variable Bestandsveränderung der Güter beschrieben und erklärt wird, geht es hierbei um die Erklärung einer binären Entscheidung von individuellen Haushalten über den Kauf oder den Nichtkauf eines Gutes. Für diese Betrachtungsweise benötigt man Informationen über Kaufentscheidungen einzelner Haushalte. Steht ein geeigneter Datensatz zu Verfügung, ist es u.a. möglich, eine Vielzahl sozio-ökonomischer Merkmale der Haushalte als Erklärungsgrößen in die Untersuchung miteinzubeziehen. Merz[189] untersucht u.a. in seiner Studie den Einfluss sozio-ökonomischer Einflussgrößen auf die Kaufentscheidung von langlebigen Gebrauchsgüter anhand von Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969 für Deutschland. Eine Vielzahl von amerikanischen Arbeiten untersuchen das Konsumverhalten einzelner sozialer Gruppen.[190]

6.2. Sozialstruktur als Bestimmungsfaktor der Nachfrage nach Gebrauchsgütern

Unter Sozialstruktur wird hier die Einteilung der Gesellschaft in verschiedene Gruppen, die sich in jeweils ähnlichen Lagen befinden, verstanden. Diese Einteilung erfolgt mittels soziodemographischer Kriterien. Zielsetzung ist, das Konsumverhalten für Gebrauchsgüter unterschiedlicher sozialer Bevölkerungsgruppen darzustellen und miteinander zu vergleichen.

---

[186] Vgl. Deaton, A. /Muellbauer, J. (1980b), S. 345-366 sowie Brown, A./Deaton, A. (1972), S.1216-1228 für einen Überblick.

[187] In einigen älteren Studien wird die Konsumgüternachfrage mit Hilfe von dynamischen Bestandsanpassungsmodellen für deutsche Daten unterschucht. Vgl. hierzu Hansen, G. (1972), Janssen, M. (1978) sowie Rau, R. (1975).

[188] Vgl. Deaton, A./Muellbauer, J. (1980b), S.366-372.

[189] Vgl. Merz, J. (1980).

Dabei werden vor allem solche sozialen Gruppen betrachtet, die über ähnliche Besitz- und Einkommensverhältnisse oder über gleiche Berufe bzw. Ausbildungsniveaus verfügen.

Die Intention, dass individuelle Nachfrageverhalten auch in Abhängigkeit sozialer Bestimmungsfaktoren zu erklären, ist in der Ökonomie nicht neu. Veblen beschrieb bereits 1924 die Erscheinung des auffälligen und aufwendigen Konsums.[191] Der nach ihm benannte *Veblenefekt* erklärt, ebenso wie der aus der Theorie der Konsumnachfrage bekannte *Snob-* und der *Mitläufereffekt,* den sozialen Prestigegewinn beim Kauf eines Gutes. Die Nutzeneinschätzung, die dem Kauf eines Gutes beigemessen wird, ist somit auch von sozialen Bestimmungsfaktoren abhängig. Die Kernaussage aller drei Effekte ist, dass die Konsumentscheidung nicht unabhängig vom Konsum anderer Personen ist. Während beim Mitläufereffekt der soziale Prestigegewinn beim Kauf eines Gutes, welches viele andere auch kaufen, abnimmt, verhält es sich beim Snobeffekt gerade umgekehrt. Die Exklusivität einer Person wird durch den Kauf eines entsprechenden Gutes gesteigert. Der Mitläufereffekt beschreibt die Nachfragesteigerung, der Snobeffekt beschreibt den Nachfragerückgang. Als Vebleneffekt bezeichnet man die Tatsache, dass die Nachfrage eines Gutes zunimmt, obwohl das Gut mehr kostet.[192]

Eine Differenzierung des Konsumverhaltens nach der sozialen Schicht dürfte aufgrund einer *"fortschreitenden Egalisierung des Konsums"*[193] an Bedeutung verloren haben. Infolge von gestiegenen Realeinkommen, die über das Existenzniveau hinausgehende Kaufkraft für breite Bevölkerungsschichten ermöglicht, und im Zuge der industriellen Massenproduktion spricht man in der Konsumsoziologie von einer weitgehenden Nivellierung des Konsumverhaltens.[194] Dies schließt allerdings nicht aus, dass sich aufgrund unterschiedlicher Einkommens-, Haushalts- und Vermögenssituationen Unterschiede im konsumtiven Verhalten manifestieren. Glatzer hat beispielsweise in seiner Untersuchung herausgefunden, dass die Haushaltsform eine wichtige Determinante zur Erklärung bestimmter güterbezogener Leistungen (z.B. handwerkliche Leistungen, Gartenarbeit, Autoreparatur) im Rahmen von Haushaltsproduktion darstellt.[195] Haushaltsproduktion ist ohne technische Hilfe heutzutage kaum mehr vorstellbar. Dabei besitzt die Ausstattung mit entsprechenden Haushaltsgeräten unterschiedliche Entlastungseffekte. Kraft- und zeitsparende Effekte lassen sich durch Haushaltsgeräte wie

---

[190] Schaninger (1981) und Coleman (1983) analysieren soziale Schichten und ihr Kaufverhalten. Daneben existieren Studien, die Kaufgewohnheiten von ethnisch oder regional abgegrenzten Subkulturen analysieren, vgl. hierzu Schouten/McAlexander (1995) sowie Wallendorf/Reillly (1983). Die Kaufwahrscheinlichkeit für bestimmte Handelsmarken werden von Coskunoglu, O. u.a. (1985) untersucht.

[191] Vgl. Veblen, T. (1986).

[192] Vgl. Leibenstein, H. (1966), S.231-253.

[193] Vgl. Hillmann, K.-H., (1988), S.148.

[194] Vgl. Wiswede, G. (1998), S. 416-417.

[195] Vgl. Glatzer, W. (1984), S. 366ff.

Waschmaschine, Staubsauger und Kühlschrank erzielen. Daneben gewinnen in neuerer Zeit Geräte, die eine flexiblere Alltagsorganisation gewährleisten an Bedeutung. Hierzu zählen z.B. Geschirrspüler, Wäschetrockner und Gefriertruhen. Galler/Ott[196] weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass Gefriertruhen zunehmend zur Lagerung von kommerziellen Tiefkühlprodukten und selbstgemachten Speisen dienen, was dem Ziel einer flexibleren Versorgung mit Nahrungsmitteln dient.

Es kann vermutet werden, dass eine weitgehende Egalität in bezug auf das Ausstattungsniveau vieler Gebrauchsgüter in Deutschland erreicht ist. Dieser Hypothese wird im folgenden nachgegangen. Nachdem im folgenden Unterabschnitt zunächst die verwendeten Merkmale zur Einteilung der Bevölkerung in soziale Gruppen vorgestellt werden, erfolgt daran anschließend eine Darstellung der Sozialstruktur Deutschlands im Jahr 1993. Die daran anknüpfenden empirischen Untersuchungen über das Konsumverhalten unterteilen sich in eine deskriptive Bestandsanalyse und in eine Untersuchung über die Bestimmungsgründe der Kaufwahrscheinlichkeit von Gebrauchsgüter.

6.2.1. Indikatoren der Sozialstruktur

Der hier vorgenommenen Einteilung der Bevölkerung in soziale Gruppen liegen mehrere sozio-ökonomische Variablen zugrunde, die im Rahmen des EVS-Datensatzes zur Verfügung stehen und im folgenden kurz erläutert werden.[197]

Eine bedeutende Rolle für die Einteilung von sozialen Gruppen spielt der Beruf, in dem verschiedene Funktionen wie die Schul- und Berufsausbildung sowie das Einkommen gebündelt sind.[198] Die soziale Stellung des Haushaltsvorstands dient daher als eine Klassifikationsvariable. Die Einteilung in die soziale Stellung richtet sich im Rahmen der EVS nach dem Bereich, aus dem der überwiegende Teil der Einkünfte fließt.[199] Haushaltsvorstand sollte diejenige Person sein, die den größten Teil des Haushaltseinkommens bestreitet. Da der Haushalt die Bezugsperson selbständig bestimmt, kann es u.U. zu Problemen bei der Benennung kommen, wenn es im Haushalt mehrere Personen gibt, die ein ähnlich hohes Einkommen beziehen.

---

[196] Vgl. Galler, H. /Ott, N. (1993a), S. 106-107

[197] In der Soziologie werden, neben rein ökonomischen Kriterien, auch Faktoren wie Prestige oder Einfluss von Personen zur Schichteneinteilung diskutieren. Vgl. Hradil, S. (1987). Diese Größen bleiben hier jedoch unberücksichtigt.

[198] Vgl. Kroeber-Riel, W. (1992), S. 586.

[199] Eine andere Einteilungsmöglichkeit wäre, wenn eine erwerbstätige Person nach der Form der ausgeübten Tätigkeit, unabhängig von der Dauer der Tätigkeit und der Höhe der Einkünfte in eine soziale Stellung eingeteilt wird. Dieses Erwerbspersonenkonzept wird im Mikrozensus verwendet. Vgl. Statistisches Bundesamt (1994), S. 38.

Die soziale Stellung wird ergänzt durch die Klassifikationsvariablen Schul- und Ausbildungsabschluss. Das Geschlecht sowie die Gebietszugehörigkeit zu West- oder Ostdeutschland dienen ebenfalls als Kriterien. Für einen Untersuchungsaspekt wird zudem noch die Unterscheidung in Haushaltstypen verwendet. Die für die folgenden Analyse verwendeten Erklärungsgrößen und deren Merkmalsausprägungen lauten somit wie folgt:

- *Soziale Stellung des Haushaltsvorstands:*

  Landwirt, Selbständige, Beamte, Angestellte, Arbeiter und Nichterwerbstätige (Arbeitslose, Rentner, Pensionäre, Studenten, Sonstige.

- *Haushaltstyp:*

  Alleinlebender Mann/Frau, Ehepaar/Paar mit oder ohne Kind(er) und beruftstätigen oder nicht-berufstätigen Ehegatten.

- *Höchster allgemeiner Schulabschluss des Haushaltsvorstands:*

  kein allgemeiner Schulabschluss, Haupt-/Volksschulabschluss, Realschulabschluss, Abschluss einer allgemeinbildenden polytechnischen Oberschule in der ehemaligen DDR, Fachhochschulreife, Abitur.

- *Letzter berufliche Ausbildungsabschluss des Haushaltsvorstands:*

  kein beruflicher Ausbildungsabschluss, Lern-/Anlernausbildung, Meister-, Techniker- oder gleichwertiger Fachschulabschluss, Abschluss der Fachschule in der ehemaligen DDR, Fachhochschulabschluss, Hochschulabschluss.

- *Gebietszugehörigkeit:*

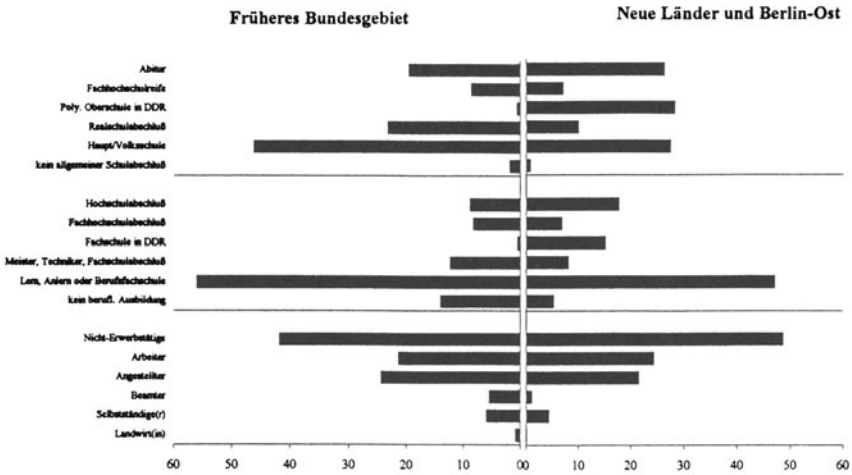
  Bewohner des früheren Bundesgebiets und der neuen Länder und Berlin-Ost.

- *Geschlecht.*

6.2.2. Sozialstruktur in Deutschland

Die Gliederung der Haushalte nach unterschiedlichen sozialen Gruppen soll einen Einblick in die Lebenssituation der Haushalte in den beiden Teilgebieten Deutschlands im Jahre 1993 geben. In der folgenden Abbildung 6.1. ist die Sozialstruktur unter Verwendung der im vorherigem Abschnitt vorgestellten sozio-ökonomischen Merkmale graphisch dargestellt. Hierbei ist die Sozialstruktur getrennt für die beiden Teilgebiete Deutschlands wiedergegeben.

Abbildung 6.1.: Sozialstruktur Deutschlands im Jahr 1993



Datenquelle: EVS 93, hochgerechnete Ergebnisse

Zunächst ergibt die Gliederung der Haushalte nach der sozialen Stellung des Haushaltsvorstandes in West- und Ostdeutschland ein differenziertes Bild: Haushalte mit einem Landwirt als Haushaltsvorstand machten in beiden deutschen Teilgebieten weniger als ein Prozent der Haushalte aus (West: 0,89 %, Ost: 0,12 %). Selbständig waren im Jahr 1993 im früheren Bundesgebiet 6 % der Haushalte und in den neuen Ländern 4 %. 6 % der westdeutschen Haushalte hatten einen Beamten und 24 % einen Angestellten als Haushaltsvorstand. (Ost: Beamte: 1 %, Angestellte: 22 %). 24 % Arbeiterhaushalte gab es in den neuen Ländern, 21 % im alten Bundesgebiet. Bei den nicht-erwerbstätigen Haushalten waren ostdeutsche Haushalte mit einem arbeitslosen Haushaltsvorstand mit 9 % vertreten (West: 4 %). 28 % der ostdeutschen Haushalte waren Rentnernhaushalte (West: 26 %) und 0,2 % Pensionäre (West: Rentner: 28 %, Pensionär: 3 %). Insgesamt war die Gruppe der nicht-erwerbstätigen Haushalte zahlenmäßig in den neuen Ländern in der Überzahl (West: 42 %, Ost: 49 %).

Auch hinsichtlich des Ausbildungsniveaus gab es Unterschiede sowohl zwischen West- und Ostdeutschland als auch innerhalb der Teilgebiete. Die Haushaltsvorstände in den neuen Ländern verfügten tendenziell über einen höheren Schulabschluss. 26 % besaßen die Hochschulreife (West: 20 %) und 28 % verfügten über einen Abschluss einer polytechnischen Oberschule der DDR[200]. In Westdeutschland besaßen 23 % einen Realschulabschluss (Ost: 10 %),

[200] Bei der polytechnischen Oberschule handelt es sich um eine zehnjährige Pflichtschule der ehemaligen DDR.

46 % einen Haupt- oder Volksschulabschluss (Ost: 28 %) und rund 2 % besaßen keinen allgemeinen Schulabschluss (Ost: 1 %).

Das höhere Schulbildungsniveau der Ostdeutschen fand seinen Niederschlag bei den Ausbildungsabschlüssen. 18 % der ostdeutschen Haushaltsvorstände verfügten über einen Hochschulabschluss (West: 8 %), 7 % über einen Fachhochschulabschluss (West: 8 %) sowie 15 % über einen Abschluss einer Fachschule der DDR[201]. 12 % der westdeutschen Haushaltsvorstände besaßen einen Meister-, Techniker- oder Fachschulabschluss (Ost: 8 %), 56 % einen Lern-, Anlern- oder Berufsfachschulabschluss (Ost: 47 %) und 15 % verfügten über keine berufliche Ausbildung (Ost: 5 %).

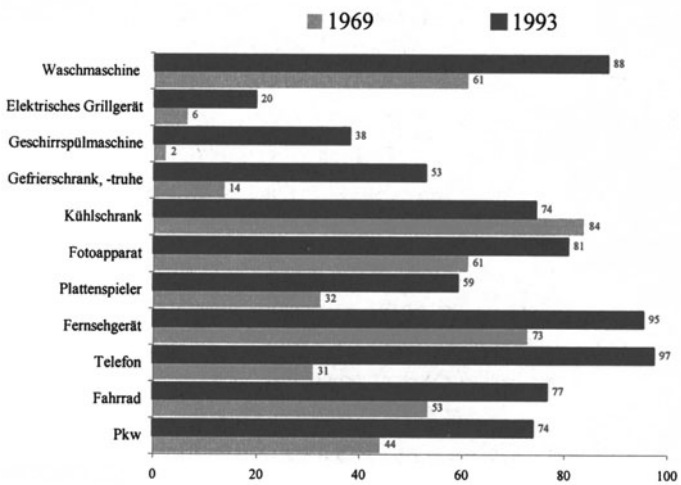
Aufgrund dieses differenzierten empirischen Befunds erscheint es sinnvoll, das Konsumverhalten für einzelne Bevölkerungsgruppen isoliert zu untersuchen. Da die Sozialstruktur zwischen beiden Teilgebieten Deutschlands als auch innerhalb der jeweiligen Teilgebiete unterschiedlich ist, kann gruppenspezifisches Konsumverhalten so adäquater analysiert werden.

6.3. Bestand von langlebigen Gebrauchsgütern in Deutschland

Bevor der Ausstattungsgrad einzelner Gebrauchsgüter in Abhängigkeit sozialer Schichten eingehender untersucht und verglichen wird, erfolgt zunächst ein Überblick über den Bestand von Gebrauchsgütern und über das Gebrauchsvermögen deutscher Haushalte im Zeitvergleich. In der Abbildung 6.2. ist zunächst der Ausstattungsgrad ausgewählter Güter für die Jahre 1969 und 1993 für die Haushalte des früheren Bundesgebiets dargestellt.

[201] Dies sind Einrichtungen, die der beruflichen Aus- und Fortbildung dienen. Vgl. Statistisches Bundesamt (1991), S. 381.

Abbildung 6.2.: Ausstattung mit ausgewählten Gebrauchsgütern 1969 und 1993
(früheres Bundesgebiet)



Datenquelle: StBA, Fachserie 15, Heft 1, 1969 und 1993

Angesichts der Veränderungen des Ausstattungsgrades innerhalb der letzten zwanzig Jahre wird deutlich, dass bei einigen Gütern fast eine Vollausstattung erreicht wurde; sie gehören sozusagen zur Standardausstattung eines jeden Haushalts. So gut wie jeder Haushalt des früheren Bundesgebiets verfügte demnach Anfang 1993 über ein Fernsehgerät (95 %), eine Waschmaschine (88%) und über einen Telefonapparat (97%). 74 % der westdeutschen Haushalte besaßen einen Pkw, 77 % ein Fahrrad, 81 % einen Fotoapparat und 74 % einen Kühlschrank.

Sieht man diese Zunahme der Bestände als ein Ausdruck des Wohlstandsniveaus der Gesellschaft an, so ist dieses in Deutschland (frühere Bundesländer) im Vergleich zu Anfang der siebziger Jahre erheblich gestiegen. Auch das Realeinkommen, das die preisbereinigte Kaufkraft der Haushalte widerspiegelt, ist von 655 Mrd. DM im Jahr 1962 auf 1.561 Mrd. DM im Jahre 1993 angestiegen. Das preisbereinigte Einkommen der privaten Haushalte der alten Bundesländer hat sich somit im betrachteten Zeitraum mehr als verdoppelt.[202]

Ergänzend zum Ausstattungsgrad kann der Vermögenswert von Gebrauchsgütern zusätzliche Informationen über das Wohlstandsniveau der deutschen Haushalte liefern. Im Rahmen

[202] Das Realeinkommen wurde berechnet, indem das verfügbare Einkommen der Haushalte durch den Preisindex der Lebenshaltung dividiert wurde.

der volkswirtschaftlichen Vermögensstatistik wird das Gebrauchsvermögen der privaten Haushalte berechnet. In diese Berechnung einbezogen sind solche langlebigen und hochwertigen Gebrauchsgüter, die eine Nutzungsdauer von mindestens fünf Jahren besitzen. Nicht einbezogen sind diejenigen Gebrauchsgüter, die nur eine mittlere Lebensdauer und einen begrenzten Wert aufweisen[203] sowie das Wohnungsvermögen, das zum Anlagevermögen des Unternehmenssektors zählt. Die Berechnung des Gebrauchsvermögens erfolgt mittels einer Kumulationsrechnung, der die folgende Idee zugrunde liegt: Der aktuelle Bestand des Gebrauchsvermögens ergibt sich aus den Zugängen der vergangenen Jahre unter Berücksichtigung der Nutzungsdauer (und der Abgänge).[204] Das Gebrauchsvermögen wird brutto und netto ausgewiesen, je nachdem, ob die kumulierten Abschreibungen von Anschaffungs- bis zum Berichtszeitpunkt nachgewiesen werden. Bewertet wird das Gebrauchsvermögen zu Anschaffungs-, Wiederbeschaffungs- und zu konstanten Preisen.[205] In der Tabelle 6.1. ist das Nettogebrauchsvermögen zu Wiederbeschaffungspreisen für 1970 und 1993 für das frühere Bundesgebiet dargestellt:

Tabelle 6.1.: Nettogebrauchsvermögen zu Wiederbeschaffungspreisen privater Haushalte

Bestand am Jahresanfang	**1970** *(in Mill. DM)*	**1993** *(in Mill. DM)*
Dauerhafte Gebrauchsgüter insgesamt	185.150	1.157.510
... Möbel und Teppiche	76.440	387.100
... Öfen, Herde und elektrische Haushaltsgeräte	20.050	72.460
... Kfz und Fahrräder	44.070	440.780
... Güter für Bildung, Unterhaltung, Freizeit und der Persönlichen Ausstattung	44.590	257.170

Datenquelle: Schäfer, D./Bolleyer, R., Wirtschaft und Statistik, 8/93, S. 527-537.

Demnach ist das Gebrauchsvermögen der privaten Haushalte seit 1970 um das sechsfach gestiegen. Dabei ist allerdings zu beachten, dass die Bewertung zu Wiederbeschaffungspreisen erfolgte.

Diese gibt den Zeitwert des Güterbestandes an, welche in Zeiten starker Preissteigerungen aufgrund der Umbewertung auch zu höheren Zuwächsen des Gebrauchsvermögens führt. Bei

[203] Z.B. Grillgeräte.
[204] Vgl. Schäfer, D./Bolleyer,R. (1993), S. 527-537.
[205] Der Anschaffungspreis ist der Preis, den das Gut zum Zeitpunkt der Anschaffung gekostet hat. Der Wiederbeschaffungspreis gibt denjenigen Preis an, der gezahlt werden müßte, wenn das Gut im Berichtszeitpunkt neu gekauft worden wäre. Der Nachweis zu konstanten Preisen gibt den Wert des Guts in Preisen eines Basisjahres wieder.

der gütermäßigen Zusammensetzung ist die Verzehnfachung des Kraftfahrzeugbestandes besonders augenfällig.

In den nun folgenden Unterabschnitten wird die Ausstattung der privaten Haushalte mit ausgewählten langlebigen Gebrauchsgütern deskriptiv untersucht. Die vorgestellten Ergebnisse wurden abgeleitet aus den Angaben der Haushalte im Grundinterview der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993. Darin wurden, neben dem Anschaffungsjahr und dem Anschaffungspreis, einzelne Bestände von Gebrauchsgütern zum Zeitpunkt 1.1.1993 erfragt. Um ein Bild über den Ausstattungsgrad in Deutschland insgesamt zu erhalten, wurden die Angaben der rund 40.000 in der Stichprobe enthaltenden Haushalte mittels der auf der Basis des Mikrozensus errechneten Hochrechnungsfaktoren auf ganz Deutschland hochgerechnet. Somit lassen sich Aussagen über den Bestand von Gebrauchsgütern für gut 35 Millionen deutsche Haushalte treffen (unter den EVS-erhebungstechnischen Einschränkungen). Zu den betrachteten Gütern gehören Güter der Haushaltsführung, Güter der Freizeitgestaltung und der Unterhaltungselektronik sowie bestimmte "neuere" Güter (Mikrowelle, Personalcomputer, CD-Player, Camcorder).

Übersicht 6.1.: Zur Bestandsanalyse verwendeten Gebrauchsgüter

Verkehrsmittel	Fahrrad Moped Motorrad Pkw, gebraucht gekauft Pkw, neu gekauft Wohnwagen Motor-/Segelboot
Haushaltsgeräte	Bügelmaschine Gefrierschrank Grillgerät Kühl- und Gefrierkombination Kühlschrank Mikrowellengerät Nähmaschine Geschirrspülmaschine Wäschetrockner Waschmaschine
Unterhaltungselektronik	Camcorder CD-Player Diaprojektor Spiegelreflexkamera Kleinbildsuchkamera übrige Kameras Personalcomputer Telefon Farbfernsehgeräte Videorekorder

6.3.1. Verkehrsmittel

Der Schwerpunkt eines Vergleichs der Bestände von Verkehrsmitteln liegt natürlich bei den Personenkraftwagen. Der Besitz eines Pkws bedeutet einen Mobilitätsgewinn und besitzt zugleich Statussymbolcharakter. Anfang der siebziger Jahre verfügten rund 44 % der deutschen Haushalte über einen Pkw, zwanzig Jahre später besaßen schon über 70% aller Haushalte in den alten Bundesländern mindestens ein neues oder gebraucht gekauftes Auto (vgl. Abbildung 6.2. im vorherigen Abschnitt).

In der Tabelle 6.2. sind die Anteile derjenigen Haushalte aufgelistet, die über ein entsprechendes Verkehrsmittel zu Beginn des Jahres 1993 verfügten. Die Angaben beziehen sich auf das gesamte Bundesgebiet und sind differenziert nach der Anzahl der im Haushalt vorhandenen Güter. Demnach besaßen rund 35 % aller deutschen Haushalte einen neu gekauften Personenkraftwagen, 33 % besaßen einen gebraucht gekauften Pkw. Über mindestens zwei gebraucht gekaufte Autos verfügten immerhin noch 6 % aller Haushalte, dies sind etwas mehr Haushalte als bei den neu gekauften Pkw (4 %). Fahrräder existieren in deutschen Haushalten meist in mehrfacher Ausführung. Genau ein Fahrrad besaßen knapp 30 % der deutschen Haushalte, zwei und mehr Fahrräder existieren hingegen in fast der Hälfte aller Haushalte. Insgesamt verfügen rund 3/4 aller deutschen Haushalte über ein Fahrrad.

Tabelle 6.2.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln im Januar 1993

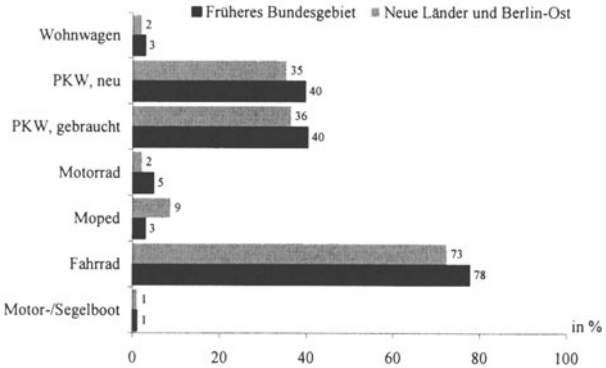
	Anzahl der Güter	
(in Prozent der Haushalte)	**1**	**2 und mehr ...**
Fahrrad	27,3	49,2
Moped	4,1	0,33
Motorrad	3,9	0,39
Pkw, gebraucht gekauft	33,2	6,12
Pkw, neu gekauft	34,8	4,35
Motor-/Segelboot	1,2	0,03
Wohnwagen	2,6	0,05

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Die Unterschiede der Ausstattungsgrade von Verkehrsmitteln in den beiden Teilgebieten Deutschlands fielen überraschenderweise geringer aus als man vermuten könnte (siehe Abbildung 6.3.): 35 % der Haushalte in den neuen Bundesländern verfügten Anfang 1993 über einen neu gekauften Pkw, 40 % der Haushalte in den alten Ländern. Bei den anderen Verkehrsgütern verfügten die ostdeutschen Haushalte nur bei den Mopeds über einen höheren Bestand als die westdeutschen Haushalte (Ost: 9 %, West: 3%). Ein Fahrrad besaßen gut 3/4 der

Haushalte in West- und Ostdeutschland (West: 78 %, Ost: 73 %). Wohn- und Campingwagen sowie Motor- und Segelboote, besaßen hingegen nur sehr wenige Haushalte.

Abbildung 6.3.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach Gebietszugehörigkeit

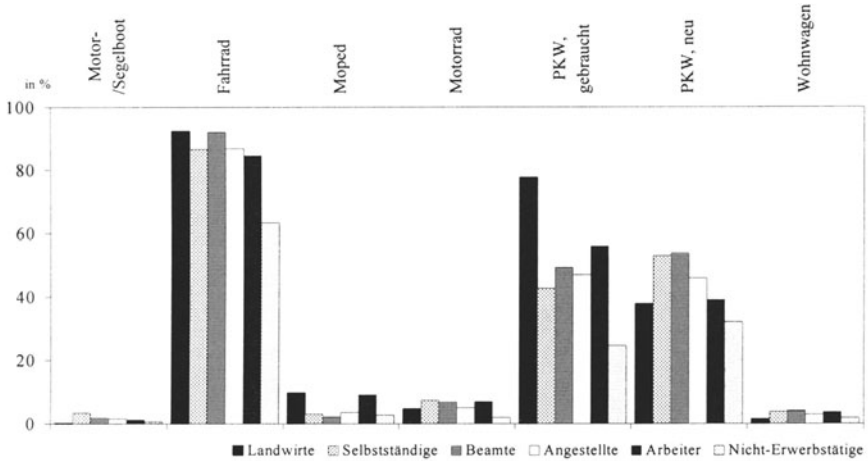


Datenquelle: EVS-Datensatz 93, hochgerechnete Ergebnisse

Eine Differenzierung des Bestandes von Verkehrsmitteln nach der sozialen Stellung des Haushaltsvorstands ergibt, dass der Ausstattungsgrad von neuen Pkws bei den Selbständigen (53 %), den Beamten (54 %) und den Angestellten (46 %) höher ist als bei allen anderen sozialen Stellungen (siehe Abbildung 6.4.). 77 % der Landwirte verfügte über einen gebraucht gekauften Pkw und 56% aller Arbeiter. Mindestens ein Fahrrad besaßen fast über 80 % aller der hier untersuchten sozialen Stellungen, lediglich die Haushalte mit einer Nicht-Erwerbsperson als Haushaltsvorstand besaßen weniger (63 %).[206]

[206] Der Anteil der Haushalte mit einer nicht-erwerbstätigen Bezugsperson betrug 1993 43 % an der Gesamtzahl aller deutschen Haushalte.

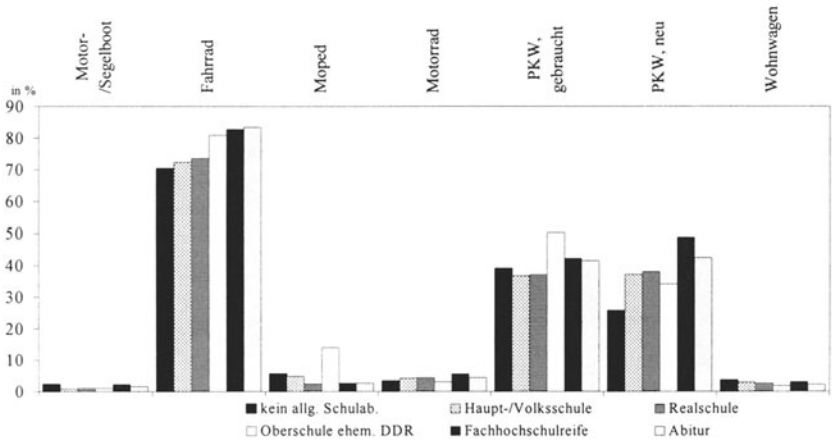
Abbildung 6.4.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach der sozialen Stellung



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Untergliedert man die Ausstattung von Verkehrsmitteln nach dem höchsten Schulabschluss der Bezugsperson, stellt man fest, dass 51 % der Haushalte, deren Haushaltsvorstand einen Schulabschluss der Oberschule der ehemaligen DDR besitzen, zu Beginn des Jahres 1993 über einen gebrauchten Personenkraftwagen verfügte (siehe Abbildung 6.5.). Einen neuen Pkw besaßen am häufigsten Haushalte, deren Haushaltsvorstand eine Fachhochschulreife (49 %) oder das Abitur (42 %) vorweisen konnte.

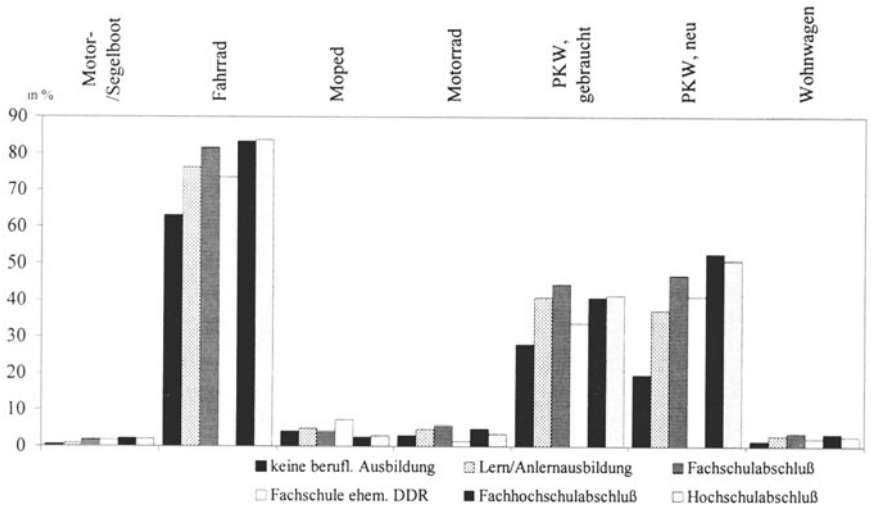
Abbildung 6.5.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach dem Schulabschluss



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Differenziert man den Besitz eines Verkehrsmittels nach dem Ausbildungsabschluss des Haushaltsvorstands, ergibt sich der folgende Befund: Von denjenigen Haushalten, die einen sogenannten "höheren" Ausbildungsabschluss vorweisen können, verfügen gut die Hälfte über einen Neuwagen (Hochschulabschluss: 53 %, Fachhochschulabschluss: 51 %), wohingegen in Haushalten, in denen der Haushaltsvorstand keinen beruflichen Ausbildungsabschluss besitzt, nur in 19 % der Fälle ein neues Auto vorhanden war.

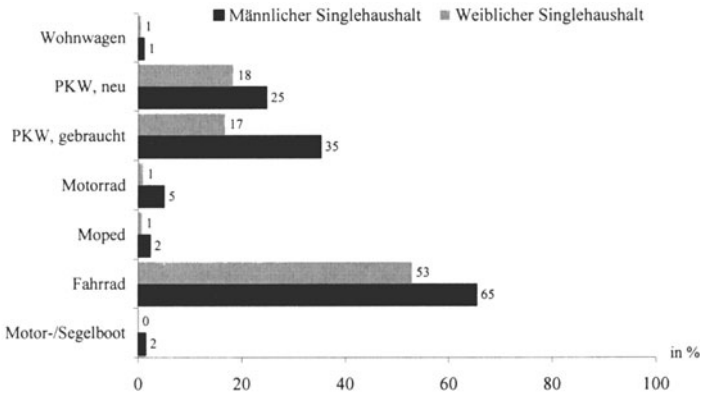
Abbildung 6.6.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln nach dem Ausbildungsabschluss



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Zum Abschluss erfolgt die Aufgliederung des Bestandes von Verkehrsmitteln nach weiblichen und männlichen Einpersonenhaushalten (siehe Abbildung 6.7.) Demnach verfügten die männlichen Singlehaushalte grundsätzlich über eine höhere Ausstattung bei allen hier betrachteten Verkehrsmitteln. Rund 25 % der männlichen Einpersonenhaushalte verfügt über einen neu gekauften Pkw (weibliche: 18 %), 35 % über ein gebraucht gekauftes Auto (weiblich: 17 %) und gut 66 % der männlichen Singles besaßen Anfang 1993 ein Fahrrad (weiblich: 53 %).

Abbildung 6.7.: Ausstattungsgrad von Verkehrsmitteln für Singles



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

6.3.1.1. Anschaffungspreise

Neben der Anzahl der Gebrauchsgüter machen die befragten Haushalte im Grundinterview der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe auch Angaben über den Anschaffungspreis der Güter. In Tabelle 6.3. ist anhand einer Häufigkeitstabelle der gezahlte Anschaffungspreis von drei ausgewählten Verkehrsmittel, für unterschiedliche Klassenbreiten, aufgelistet. Darin enthalten ist die relative Häufigkeit derjenigen Haushalte, die über ein entsprechendes Gut verfügen und denen der gezahlte Preis für dieses Gut bekannt war.

Die größten relativen Häufigkeiten liegen demnach für neu gekaufte Pkw in der Klasse von 20.000-30.000 DM, für gebraucht gekaufte Pkw in der Klasse von 10.000-20.000 DM und für Fahrräder in der Klasse von 250-500 DM.[207]

[207] Hierbei ist die unterschiedliche Klassenbreite zu beachten!

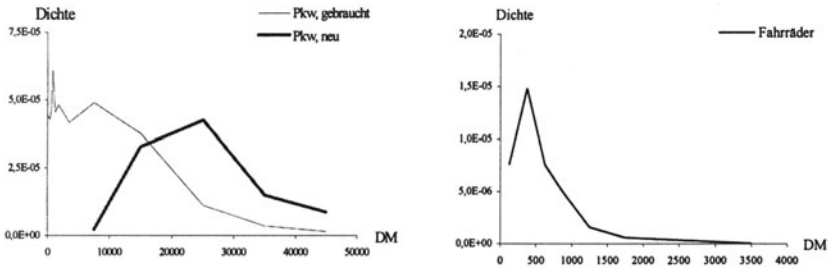
Tabelle 6.3.: Häufigkeitstabelle des Anschaffungspreises für ausgewählte Verkehrsmittel

(in Prozent der Haushalte)	**Pkw, gebraucht gekauft**	**Pkw, neu gekauft**	**Fahrrad**
unter 250 DM	1,10	-	18,88
250 < 500 DM	1,07	-	37,09
500 < 750 DM	1,16	-	18,84
750 < 1.000 DM	1,52	-	12,44
1.000 < 1.500 DM	2,27	-	7,95
1.500 < 2.000 DM	2,41	-	2,96
2.000 < 5.000 DM	12,47	-	1,84
5.000 < 10.000 DM	24,44	1,10	-
10.000 < 20.000 DM	37,67	32,69	-
20.000 < 30.000 DM	11,11	42,52	-
30.000 < 40.000 DM	3,43	14,97	-
40.0000 DM und mehr	1,36	8,72	-

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Eine visuelle Betrachtung der Häufigkeitstabelle in Form von Häufigkeitspolygonzügen liefert die folgende Abbildung:

Abbildung 6.8.: Häufigkeitspolygonzüge zu Tabelle 6.3. für Verkehrsmittel



Datenquelle: EVS-Datensatz, hochgerechnete Ergebnisse.

6.3.1.2. Besitzerprofile

Als nächstes werden diejenigen Haushalte die Anfang 1993 einen enstsprechendes Gebrauchsgut besaßen und die einen besonders hohen oder niedrigen Preis dafür gezahlt haben nach sozio-ökonomischen Merkmalen betrachtet. Dazu sind die Haushalte zunächst nach bestimmten sozio-ökonomischen Merkmalen (soziale Stellung, Haushaltstyp, Alter, Schul- und

Ausbildungsabschluss) aufgegliedert worden. Für jede Merkmalsausprägung[208] ist dann eine Gliederungszahl berechnet worden, bei der im Zähler die Anzahl der Haushalte in der entsprechenden Preisklasse und im Nenner die Gesamtzahl der Haushalte mit der jeweiligen Merkmalsausprägung steht (siehe Übersicht 6.2.). Demnach haben z.B. von den Landwirten 12,6 % für einen neu gekauften Pkw 40.000 DM und mehr ausgegeben, 31,4 % der Landwirte zahlten 20.000 DM oder weniger hierfür. Die Besitzerprofile, die sich demnach ergeben, zeigt die Übersicht 6.2..[209]

Übersicht 6.2.: Besitzerprofile für niedrige und hohe Anschaffungspreise für Verkehrsmittel *(in % der jeweiligen sozio-ökonomischen Merkmalsausprägung)*

	Pkw, neu gekauft		**Pkw, gebraucht gekauft**		**Fahrrad**	
Gezahlter Anschaffungspreis:	**Niedrig** < 20.000 DM	**Hoch** ≥40.000 DM	**Niedrig** < 5.000 DM	**Hoch** ≥20.000 DM	**Niedrig** < 250 DM	**Hoch** >1.000 DM
Soziale Stellung:						
Landwirte	31,4	12,6	13,9	22,6	23,1	9,4
Selbständige	18,1	29,8	18,3	28,6	12,1	20,8
Beamte	28,0	7,0	14,3	21,7	12,2	17,2
Angestellte	34,7	8,0	21,3	17,1	14,3	15,2
Arbeiter	34,7	5,0	23,4	12,6	17,7	12,0
Nicht-Erwerbspersonen	37,3	7,0	24,1	13,8	26,2	8,8
Haushaltstyp:						
Alleinlebende Frau	61,0	1,9	27,9	4,7	29,6	4,9
Alleinlebender Mann	35,9	10,0	32,0	8,8	21,8	15,1
Ehepaar/Paar ohne Kinder, Ehegatte nicht berufstätig	32,6	8,8	14,4	19,6	24,2	9,5
Ehepaar/Paar ohne Kinder, Ehegatte berufstätig	30,2	11,4	18,2	21,3	12,5	16,5
Ehepaar/Paar mit 1 Kind, Ehegatte nicht erwerbstätig	26,7	8,6	21,1	18,3	15,9	15,1
Ehepaar/Paar mit 1 Kind, Ehegatte erwerbstätig	26,9	9,9	20,4	18,4	13,3	16,2
Ehepaar mit 2 und mehr Kindern, Ehegatte nicht erwerbstätig	26,7	10,1	19,4	18,6	17,5	14,8
Ehepaar mit 2 und mehr Kindern, Ehegatte erwerbstätig	27,8	9,7	20,6	17,2	10,9	16,2
Alter der Bezugsperson:						
unter 25 Jahre	61,1	0,5	49,5	2,1	14,9	14,9
25-35 Jahre	41,8	5,4	28,8	10,3	20,8	14,1
35-45 Jahre	30,3	9,0	21,4	17,4	15,0	13,9

[208] Das sozio-ökonomische Merkmal "soziale Stellung" besitzt die Merkmalsausprägung: Landwirte, Selbständige, Beamte, Angestellte, Arbeiter, Nicht-Erwerbspersonen.

[209] Da die Klasseneinteilung im vorliegenden Datensatz bereits fest vorgegeben war, ist die Wahl der Grenze für einen "hohen" bzw. "niedrigen" Anschaffungspreis insofern etwas willkürlich. Die Festlegung der Grenze für einen hohen/niedrigen Anschaffungspreis erfolgte daher anhand von Plausibilitätsüberlegungen.

45-55 Jahre	30,6	10,7	19,3	18,9	12,8	17,0
55-65 Jahre	32,6	9,0	14,9	21,3	18,2	11,9
65 und älter	35,6	8,5	13,5	16,7	31,2	4,6
Schulabschluss:						
kein allgemeiner Schulabschluss	33,0	5,3	22,5	14,1	27,0	10,2
Haupt-/Volksschulabschluss	34,7	7,2	18,5	16,7	20,8	10,9
Realschulabschluss	34,5	10,0	19,3	16,7	18,8	13,6
Polytechnische Oberschule der ehem. DDR	38,5	1,7	36,7	6,7	17,9	5,1
Fachhochschulreife	29,4	12,2	21,3	20,3	14,7	15,9
Abitur	32,5	10,6	24,9	15,7	16,9	15,8
Ausbildungsabschluss:						
kein beruflicher Ausbildungsabschluss	48,3	4,3	27,1	9,0	28,2	9,5
Lern-, Anlernausbildung oder gleichwertiger Berufsfachschulabschluss	36,1	7,2	22,2	14,4	19,2	11,6
Meister-, Techniker oder gleichwertiger Fachschulabschluss	27,5	12,8	17,1	21,6	17,6	16,4
Fachschule der ehemaligen DDR	39,5	1,2	32,7	8,1	17,0	6,0
Fachhochschulabschluss	27,4	11,7	18,7	22,7	13,8	16,4
Hochschulabschluss	28,5	11,7	22,1	19,1	14,4	15,5

Datenquelle: EVS-Datensatz 93, hochgerechnete Ergebnisse
Anmerkung: Die Klassifikation der sozio-ökonomischen Merkmale bezieht sich auf den Haushaltsvorstand.

Bei der Betrachtung der Ergebnisse bieten sich zwei Interpretationsmöglichkeiten an: Zunächst ist die relative Häufigkeit je sozio-ökonomischer Merkmalsgruppe zu betrachten. Dieser *vertikale Vergleich* liefert Information darüber, wieviel Prozent eine bestimmte Merkmalsgruppe teuer bzw. billig gekauft hat und wie ausgeprägt das Gefälle zwischen hohem und niedrigem Preis für eine Merkmalsgruppe ist. Daneben ist der Vergleich der relativen Häufigkeit der teuer oder billig kaufenden Haushalte zwischen den Merkmalsgruppen von Interesse. Durch diesen *horizontalen Vergleich* können Aussagen über die Kaufneigung der unterschiedlichen Haushaltsgruppen getroffen werden.

Demnach haben rund 30 % der Selbständigen und fast 13 % der Landwirtehaushalte für einen neu gekauften Pkw 40.000 DM und mehr ausgegeben. Die Nicht-Erwerbspersonen waren mit 37 % die dominierende Haushaltsgruppe bei den neu gekauften Pkw unter 20.000 DM. Bei der Betrachtung des sozio-ökonomischen Merkmals "Haushaltstyp" zeigt sich, dass über die Hälfte der alleinlebenden Frauen (61 %) einen preiswerten Neuwagen gekauft haben, nur knapp 2 % haben einen neuen Pkw gekauft der 40.000 DM und mehr gekostet hat. Diese Relation ist bei den alleinlebenden Männern nicht so stark ausgeprägt: 10 % der alleinlebenden Männer kauften einen teuren Neuwagen, dass ist der drittgrößte Anteilswert in dieser Preisklasse. Verglichen mit allen anderen Haushaltstypen, besaßen offenbar die Ehepaare/Paare

ohne Kinder die größte Neigung einen teuren Pkw zu kaufen. Der Vergleich unterschiedlicher Altersgruppen zeigt, dass über die Hälfte der unter 25-jährigen (61 %) einen billigen Neuwagen gekauft haben. Die größte Käufergruppe bei den teuren Neuwagen bildet die Altersgruppe der 45-55 Jahren (10,7 %). Hinsichtlich des Merkmals "Schulabschluss" zeigt sich, dass die Kaufneigung für ein teures Auto bei Personen, die eine höheren Schulbildung (Abitur, Fachhochschulreife) besitzen, größer war als bei Haushalten deren Haushaltsvorstand keine allgemeine Schulbildung, einen Volks-/Hauptschulabschluss oder einen Abschluss der Oberschule der ehemaligen DDR besaßen. Dies gilt ebenso für die Betrachtung des Merkmals "Ausbildungsabschluss": Von den Personen, die einen Meister- oder Technikerabschluss vorweisen können haben 12,8 % einen Pkw gekauft der 40.000 DM und mehr gekostet hat. Dies ist der größte Käuferanteil in dieser Preisklasse. Personen, mit einem höheren Schul- und Ausbildungsabschluss geben nach diesen Ergebnissen offensichtlich häufiger mehr Geld für einen Neuwagen aus. Unter dem Aspekt des Zusammenhangs, der zwischen Beruf und Einkommen besteht, ist dieser Befund nicht unplausibel.

Für einen gebraucht gekauften Pkw gaben fast 30 % der Selbständigenhaushalte über 20.000 DM aus, 18 % der Selbständigen zahlten 5.000 DM oder weniger hierfür. Die Neigung, eher einen höheren Preis für ein gebrauchtes Auto zu zahlen bestand außerdem bei den Landwirten (niedriger Preis: 13,9 %, hoher Preis: 22,6 %) und den Beamten (14,3 % und 21,7 %). Einen Anschaffungspreis der unter 5.000 DM betrug, zahlten am häufigsten Haushalte mit einem nicht-erwerbstätigen Haushaltsvorstand (24,1 %). Das Gefälle zwischen hohem und niedrigem Preis ist bei den Arbeiterhaushalten (niedriger Preis: 23,4 % und hoher Preis: 12,6 %) und den Nicht-Erwerbspersonen (niedrig: 24,1 % und hoch: 13,8 %) am stärksten ausgeprägt und zwar zugunsten des preisgünstigeren Autos. Bei der Betrachtung des Merkmals "Haushaltstyp" zeigt sich, dass alleinlebende Personen ebenfalls eher einen Preis für einen gebrauchten Pkw zahlen der unter 5.000 DM lag. Dieser Befund trifft für gut 28 % der alleinlebenden Frauen und für 32 % der alleinlebende Männer zu. Das Gefälle zwischen hohem und niedrigem Preis ist bei diesen beiden Haushaltstypen am größten (alleinlebende Frau: niedriger Preis: 28 %, hoher Preis: 4,6 %, alleinlebender Mann: niedriger Preis: 32 %, hoher Preis: 8,8 %). Die Vermutung, dass es eher junge alleinlebende Personen sind, die ein preiswertes Auto kaufen, bestätigt sich bei der Betrachtung des Merkmals "Alter der Bezugsperson": Gut die Hälfte der unter 25-jährigen (49,5 %) und immerhin noch fast ein Drittel der 25-35jährigen (28,8 %) kauften ein preiswertes Auto.

Unterteilt man die Haushalte, die für ein Fahrrad einen Anschaffungspreis über 1.000 DM gezahlt haben nach der sozialen Stellung, zeigt sich, dass 20,8 % aller Selbständigenhaushalte ein teures Fahrrad kauften. Verglichen mit allen anderen sozialen Stellungen ist das der größte Anteilswert.

Einen Preis der unter 250 DM lag zahlen 26 % der Haushalte von Nicht-Erwerbspersonen und 23,1 % der Landwirte. Bei diesen beiden Haushaltsgruppen ist auch das größte Ungleichgewicht hinsichtlich hohem und niedrigem Preis festzustellen und zwar mit Tendenz zum preiswerten Fahrrad. Hinsichtlich des Merkmals "Haushaltstyp" lässt sich feststellen, dass es in der Mehrzahl zusammenlebende Ehepaare/Paare mit Kinder waren (ein Drittel), die mehr als 1.000 DM für ein Rad ausgegeben haben. Einen beträchtlichen Anteil weisen in dieser hohen Preisklasse aber auch alleinstehende Männer auf (hoher Preis: 15,1 %). Betrachtet man diejenigen Haushalte, die ein teures Fahrrad kauften hinsichtlich des Merkmals "Alter", so fällt auf, dass es die jüngeren Altersgruppen waren, die die entsprechende Käuferschicht bilden. Hinsichtlich der Merkmale "Schulabschluss" bzw. "Ausbildungsabschluss" wurden teure Fahrräder eher von Haushalten mit einem höheren Schul- oder Ausbildungsabschluss gekauft, wohingegen die Käufergruppe der preiswerteren Fahrräder diejenigen waren, die über keinen bzw. einen Haupt-/Volksschulabschluss verfügten.

6.3.2. Haushaltsgeräte

Erwartungsgemäß war bei den "klassischen" Haushaltsgeräten (Waschmaschine, Kühlschrank oder Gefrierschrank) Anfang Januar 1993 fast eine Vollversorgung bei den privaten Haushalten in Deutschland erreicht. Insgesamt verfügten rund 90 % aller deutschen Haushalte über mindestens eine Waschmaschine, 77,4 % besaßen mindestens einen Kühlschrank und gut 56 % verfügten über mindestens einen Gefrierschrank. Kühl- und Gefrierkombinationen standen in gut 24 % aller Haushalte, gut ein Drittel der Haushalte besaß ein Mikrowellengerät (35,3 %). Der Kauf einer Mikrowelle fand zum großen Teil in neuerer Zeit statt. Das Anschaffungsjahr lag zum Zeitpunkt der Befragung bei einem Drittel der Haushalte erst zwei Jahre zurück.

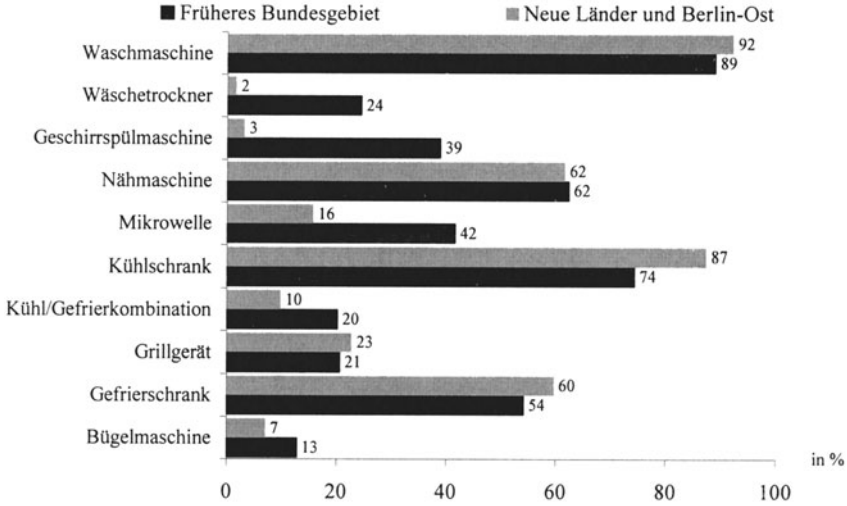
Tabelle 6.4.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten im Januar 1993

(in Prozent der Haushalte)	***Anzahl der Güter***	
	1	**2 und mehr ...**
Bügelmaschine	11,6	0,02
Gefrierschrank	51,0	4,9
Grillgerät	20,8	0,4
Kühl-/Gefrierkombination	23,8	0,4
Kühlschrank	71,3	6,1
Mikrowelle	35,3	0,2
Nähmaschine	60,8	1,6
Geschirrspülmaschine	30,5	0,1
Wäschetrockner	19,2	0,03
Waschmaschine	88,8	0,9

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Zwischen den alten und den neuen Bundesländern existieren hinsichtlich der Ausstattung mit Haushaltsgütern Anfang 1993 kaum noch nennenswerte Unterschiede. Die ostdeutschen Haushalte besaßen mehr Kühl- (West: 74 %, Ost: 87 %) und Gefrierschränke (West: 54 %, Ost: 60 %), dafür verfügten die westdeutschen Haushalte über mehr Kühl- und Gefrierschrankkombinationen (West: 20 %, Ost: 10 %). Die größten Unterschiede existierten beim Ausstattungsgrad von Mikrowellengeräten (West: 42 %, Ost: 16 %), Wäschetrocknern (West: 25 %, Ost: 2 %) und Geschirrspülmaschinen (West: 39 %, Ost: 3 %). Bei diesen "neueren" Gütern erreichen die ostdeutschen Haushalte ungefähr das Niveau, dass die westdeutschen Haushalte Anfang der siebziger Jahre hatten (vgl. Abbildung 6.2. im Abschnitt 6.3.). Eine Nähmaschine steht in Ost- wie in Westdeutschland in rund 60 % aller Haushalte.

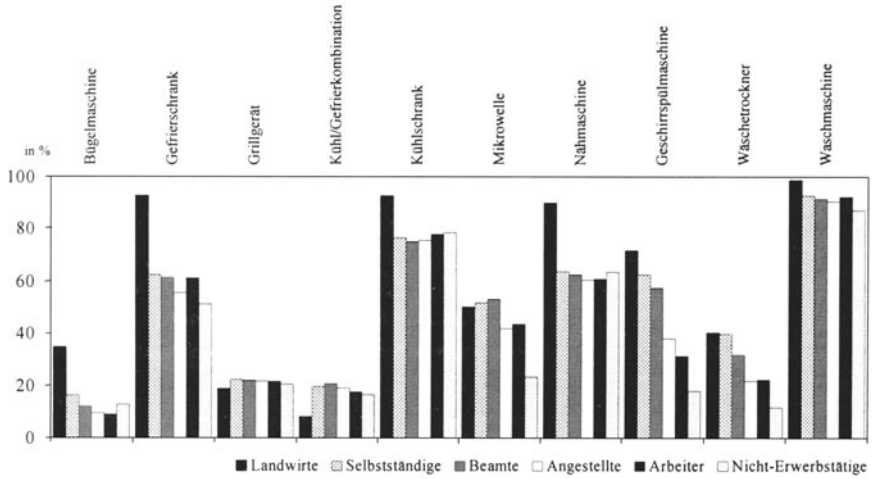
Abbildung 6.9.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach Gebietszugehörigkeit



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Betrachtet man die Haushaltsgüterausstattung bezüglich der sozialen Stellung (siehe Abbildung 6.10.), zeigt sich, dass die Landwirte, verglichen mit allen anderen sozialen Stellungen, über relativ hohe Ausstattungsgrade bei Bügel- (35 %) und Nähmaschinen (90 %) sowie bei Kühl- (93 %) und Gefrierschränken (93 %) verfügen. Ansonsten lassen sich kaum Unterschiede im Ausstattungsgrad zwischen den verschiedenen sozialen Stellungen ausmachen. Lediglich die Gebrauchsgüter Mikrowelle, Geschirrspülmaschine und Wäschetrockner besitzen mehr Landwirte, Selbständige und Beamte als Angestellte, Arbeiter und Nicht-Erwerbstätige.

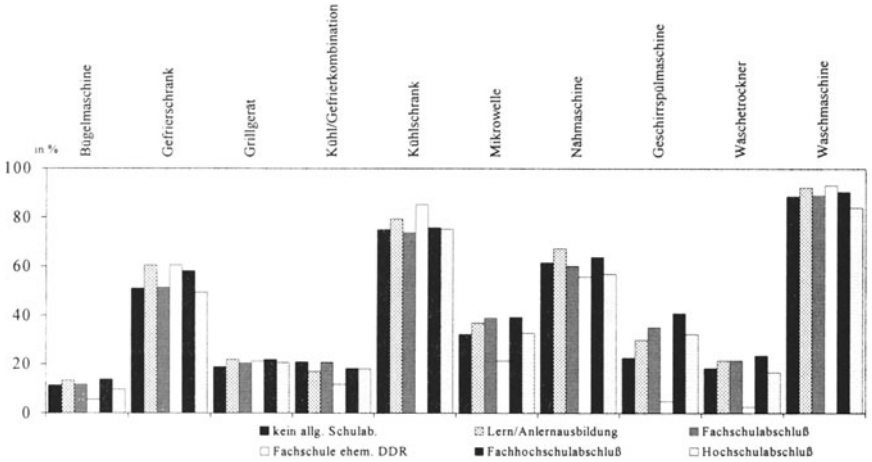
Abbildung 6.10.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach der sozialen Stellung



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse.

Untergliedert man weiter nach dem Schulabschluss des Haushaltsvorstands, stellt man fest, dass die Güter Geschirrspülmaschine, Wäschetrockner und Mikrowelle bei Schulabgängern der Oberschule der ehemaligen DDR stark unterrepräsentiert sind, wohingegen diese Haushalte bei den Haushaltsgütern Gefrierschrank, Kühlschrank und Waschmaschine einen relativ hohen Bestand aufwiesen.

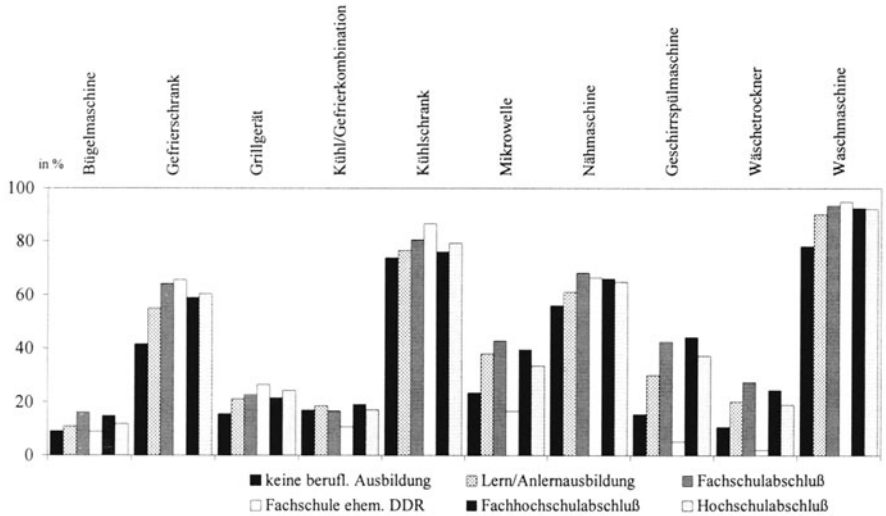
Abbildung 6.11.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach dem Schulabschluss



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Die Unterteilung der Haushalte nach dem beruflichen Ausbildungsabschluss des Haushaltsvorstandes liefert ähnliche Ergebnisse.

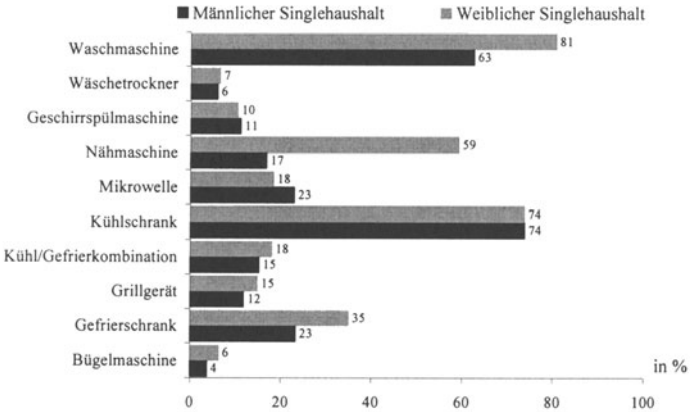
Abbildung 6.12.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten nach dem Ausbildungsabschluss



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Bei der Unterscheidung der Einpersonenhaushalte nach dem Geschlecht (Abbildung 6.13.), ergeben sich bei den Nähmaschinen und Waschmaschinen nennenswerte Unterschiede im Bestand zwischen männlichen und weiblichen Haushalten. In weiblichen Singlehaushalten existiert häufiger eine Näh- (weiblich: 59 %, männlich: 17 %) bzw. Waschmaschine (weiblich: 81 %, männlich: 63 %) als in den männlichen Singlehaushalten. Hinsichtlich der technischen "Neuerungen" (Mikrowellengerät, Wäschetrockner, Geschirrspülmaschine) existieren zwischen männlichen und weiblichen Einpersonenhaushalten kaum Unterschiede.

Abbildung 6.13.: Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten für Singles



Datenquelle: EVS-Datensatz 93, hochgerechnete Ergebnisse

6.3.2.1. Anschaffungspreise

Die Höhe des gezahlten Anschaffungspreises geht für die hier betrachteten Haushaltsgüter in den meisten Fällen nicht über 2.000 DM hinaus (siehe Tabelle 6.5.). Für ein Mikrowellengerät gaben über die Hälfte der befragten Haushalte weniger als 500 DM aus, für einen Kühlschrank lag die Klasse mit der stärksten Besetzung zwischen 500 und 750 DM. Für eine Waschmaschine haben die befragten Haushalte allerdings schon mehr ausgegeben, fast 50 % bezahlten 1.000 bis 1.500 DM hierfür.

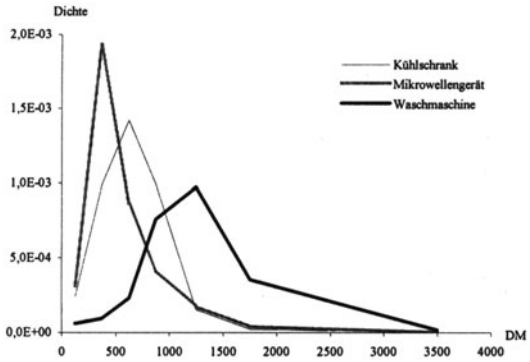
Tabelle 6.5.: Häufigkeitstabelle des Anschaffungspreises für ausgewählte Haushaltsgeräte

(in Prozent der Haushalte)	**Kühlschrank**	**Mikrowelle**	**Waschmaschine**
unter 250 DM	5,9	7,7	1,5
250 < 500 DM	24,7	48,3	2,4
500 < 750 DM	35,5	21,7	5,8
750 < 1.000 DM	24,8	10,5	19,0
1.000 < 1.500 DM	7,6	8,8	48,6
1.500 < 2.000 DM	1,1	1,9	17,7
2.000 < 5.000 DM	0,3	1,0	5,0

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Durch die Darstellung von Häufigkeitspolygonzügen lässt sich die Preisabstufung der drei Güter gut veranschaulichen:

Abbildung 6.14.: Häufigkeitspolygonzüge zu Tabelle 6.5. für Haushaltsgeräte



6.3.2.2. Besitzerprofile

Um auch bei den Haushaltsgeräten Informationen über die Zusammensetzung der Haushalte für besonders hohe und niedrige Anschaffungspreise zu erhalten, sind die Haushalte wieder nach den bekannten sozio-ökonomischen Merkmalen aufgegliedert worden. In der Übersicht 6.3. sind die prozentualen Anteile der Haushalte für die entsprechenden Preisklassen nach sozio-ökonomischen Merkmalen aufgelistet:

Übersicht 6.3.: Besitzerprofile für niedrige und hohe Anschaffungspreise für Haushaltsgeräte *(in % der jeweiligen sozio-ökonomischen Merkmalsausprägung)*

	Mikrowelle		Waschmaschine		Kühlschrank	
Gezahlter Anschaffungspreis:	**Niedrig** < 500 DM	**Hoch** ≥ 1.000 DM	**Niedrig** < 750 DM	**Hoch** > 1.500 DM	**Niedrig** < 500 DM	**Hoch** >1.000 DM
Soziale Stellung:						
Landwirte	36,6	17,7	3,7	37,6	25,4	10,1
Selbständige	44,1	18,0	6,8	29,7	24,9	14,6
Beamte	53,1	12,4	7,0	24,5	27,2	10,0
Angestellte	55,4	11,4	9,1	23,8	31,0	9,9
Arbeiter	61,5	8,8	9,6	21,9	28,9	8,7
Nicht-Erwerbspersonen	56,5	12,7	11,1	20,8	32,9	7,6
Haushaltstyp:						
Alleinlebende Frau	64,5	9,6	12,8	16,9	36,8	5,9
Alleinlebender Mann	64,1	6,5	22,0	14,9	45,9	5,2
Ehepaar/Paar ohne Kinder, Ehegatte nicht berufstätig	52,5	16,4	7,1	24,4	28,3	9,7
Ehepaar/Paar ohne Kinder, Ehegatte berufstätig	52,9	13,7	7,8	25,5	26,8	11,3
Ehepaar/Paar mit 1 Kind, Ehegatte nicht erwerbstätig	53,5	11,6	8,4	25,0	25,0	10,1
Ehepaar/Paar mit 1 Kind, Ehegatte erwerbstätig	53,8	10,8	6,7	25,7	24,7	10,8
Ehepaar mit 2 und mehr Kindern, Ehegatte nicht erwerbstätig	56,7	11,5	7,7	23,0	25,1	11,0
Ehepaar mit 2 und mehr Kindern, Ehegatte erwerbstätig	53,0	11,8	5,3	29,5	22,0	12,4
Alter der Bezugsperson:						
unter 25 Jahre	79,0	4,5	28,3	11,7	53,6	3,9
25-35 Jahre	64,6	6,9	16,1	16,8	40,3	5,7
35-45 Jahre	57,9	11,0	9,0	23,9	28,8	9,9
45-55 Jahre	50,7	13,9	7,1	26,3	26,2	11,3
55-65 Jahre	50,9	13,8	7,0	25,9	28,8	10,5
65 und älter	52,9	15,0	8,8	21,1	29,1	8,1
Schulabschluss:						
kein allgemeiner Schulabschluss	57,8	7,8	11,1	18,4	33,3	5,7
Haupt-/Volksschulabschluss	56,0	12,0	8,7	23,0	29,8	8,6
Realschulabschluss	55,8	12,2	9,4	22,1	30,2	8,6
Polytechnische Oberschule der ehem. DDR	71,1	2,4	11,4	22,1	24,8	11,4
Fachhochschulreife	52,2	12,6	9,3	25,4	28,7	10,4
Abitur	54,6	12,8	12,0	22,1	34,9	9,7
Ausbildungsabschluss:						
kein beruflicher Ausbildungsabschluss	64,1	11,4	14,6	18,7	40,7	5,0
Lern-, Anlernausbildung oder gleichwertiger Berufsfachschulabschluss	58,0	10,7	9,6	21,6	30,0	8,7
Meister-, Techniker oder gleichwertiger Fachschulabschluss	49,3	14,9	7,1	27,7	28,0	10,9
Fachschule der ehemaligen DDR	70,6	4,3	7,1	24,7	21,9	11,4
Fachhochschulabschluss	50,4	13,1	7,4	25,9	25,9	12,1
Hochschulabschluss	50,5	14,0	9,9	23,9	30,4	10,6

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Die Bereitschaft, für ein Mikrowellengerät 1.000 DM und mehr auszugeben, war am ehesten bei den Haushalten vorhanden, die einen Selbständigen (18 %) und Landwirt (17,7 %) als Haushaltsvorstand hatten und am wenigsten bei den Arbeiterhaushalten (8,8 %). Nach dem Merkmal "Haushaltstyp" waren es diejenigen Haushalte mit mindestens zwei Personen, und einem Haushaltsvorstand von 45 Jahre oder älter, deren Kaufneigung bei teureren Geräten größer war als bei jungen Singles.

Für eine Waschmaschine haben 37,6 % der Landwirte 1.500 DM und mehr gezahlt. Nur 3,7 % der Landwirte gaben 750 DM oder weniger hierfür aus. Verglichen mit allen übrigen sozialen Stellungen, war die Kaufneigung der Landwirte eine teure Waschmaschine zu kaufen am größten, lediglich die Selbständigenhaushalte gaben fast zu einem Drittel 1.500 DM hierfür aus (niedriger Preis: 6,8 %; hoher Preis: 29,7 %). Zum Kauf einer preiswerten Waschmaschine neigen am ehesten Haushalte von Nicht-Erwerbspersonen (niedriger Preis: 11,1 %, hoher Preis: 20,8 %). Dass der Kauf einer teuren und somit auch qualitativ besseren Waschmaschine stark von der Anzahl der im Haushalt lebenden Personen abhängt, zeigt sich bei der Betrachtung des Merkmals "Haushaltstyp". Gut die Hälfte der Haushalte, in denen ein oder mehr Kinder lebten, zahlten 1.500 DM oder mehr für eine Waschmaschine. Alleinlebende Männer scheinen eher als die alleinlebenden Frauen die Neigung zu besitzen, eine preiswerte Waschmaschine zu erwerben (Männer: niedriger Preis: 22 %, hoher Preis: 14,9 %, Frauen: niedrig: 12,8 %, hoch: 16,9 %).

Die Bereitschaft für einen Kühlschrank mehr als 1.000 DM auszugeben, war bei den Selbständigenhaushalten am größten (14,6 %) und bei den Nicht-Erwerbstätigen am geringsten (7,6 %). Nach dem Merkmal "Haushaltstyp" betrachtet, war die Neigung eher einen preiswerten Kühlschrank zu kaufen, bei den jüngeren Singles am größten. Je mehr Personen im Haushalt lebten, desto größer war die Bereitschaft etwas mehr für ein entsprechendes Gerät zu zahlen. Diese Bereitschaft war in der Altersgruppe der 35 bis unter 65 jährigen am deutlichsten ausgeprägt. Bei der Betrachtung nach der Untergliederung des Merkmals "Schulabschluss" fällt auf, dass Abgänger einer Oberschule der ehemaligen DDR die größte Neigung besaßen für einen Kühlschrank 1.000 DM und mehr auszugeben.

6.3.3. Unterhaltungselektronik

Güter der Unterhaltungs- und Freizeitgestaltung waren in deutschen Haushalten im Januar 1993 ebenfalls relativ weit verbreitet (siehe Tabelle 6.6.). Fast 94 % aller Haushalte verfügten über mindestens ein Fernsehgerät, rund die Hälfte der Haushalte hatten einen "dazugehörigen" Videorecorder (45,9 %). 22,7 % der Haushalte besaßen sogar zwei oder mehr Farbfernsehgeräte. Über mindestens einen Telefonapparat verfügten rund 88 % aller deutschen

Haushalte. Technische Neuerungen wie Camcorder oder Personalcomputer verbreiteten sich relativ schnell. Insgesamt besaßen 22 % der Haushalte eine PC und 10 % einen Camcorder. Gut ein Drittel dieses Bestandes wurde erst 1992 angeschafft. Über mindestens einen CD-Player verfügten 35 % aller befragten Haushalte, rund die Hälfte davon hatten dieses Gerät erst vor zwei Jahren gekauft.

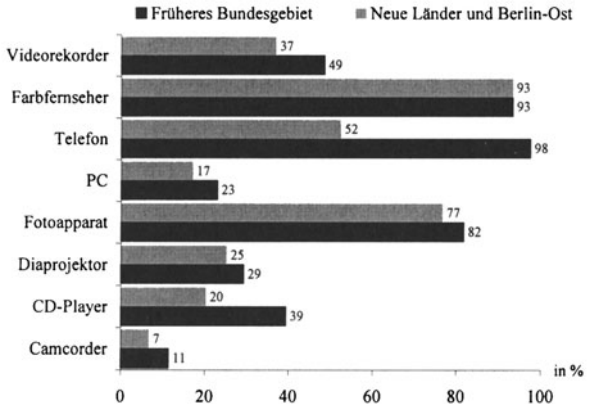
Tabelle 6.6.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik im Januar 1993

	Anzahl der Güter	
(in Prozent der Haushalte)	**1**	**2 und mehr ...**
Camcorder	10,2	0,2
CD-Player	31,9	3,1
Diaprojektor	28,1	0,74
Spiegelreflexkamera	27,6	3,6
Kleinbildsucherkamera	36,8	6,8
übrige Kameras	22,3	3,8
PC	20,0	2,1
Telefon	84,0	3,6
Farbfernsehgerät	70,8	22,7
Videorekorder	41,3	4,6

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Ein Vergleich zwischen den beiden Teilgebiete Deutschlands zeigt, wie schon bei den Haushaltsgeräten, dass bei einigen Gütern, wie z.B. bei Fernsehern (West: 94 %, Ost: 93 %), Fotoapparate (West: 82 %, Ost: 77 %) sowie Diaprojektoren (West: 29 %, Ost: 25 %) kaum Unterschiede im Ausstattungsgrad zwischen den Haushalten in West- und Ostdeutschland vorlagen. Den größten Unterschied im Bestand gab es zu Beginn des Jahres 1993 bei den Telefonapparaten. Im Westen verfügte fast jeder Haushalt über einen Telefonapparat (98 %), im Osten nur jeder zweite Haushalt (53 %). Fast jeder dritte Haushalt (West: 23 %) verfügte in den früheren Bundesländern im Januar 1993 über einen Personalcomputer (Ost: 17 %), jeder zehnte Haushalt über einen Camcorder (West: 11 %; Ost: 7 %).

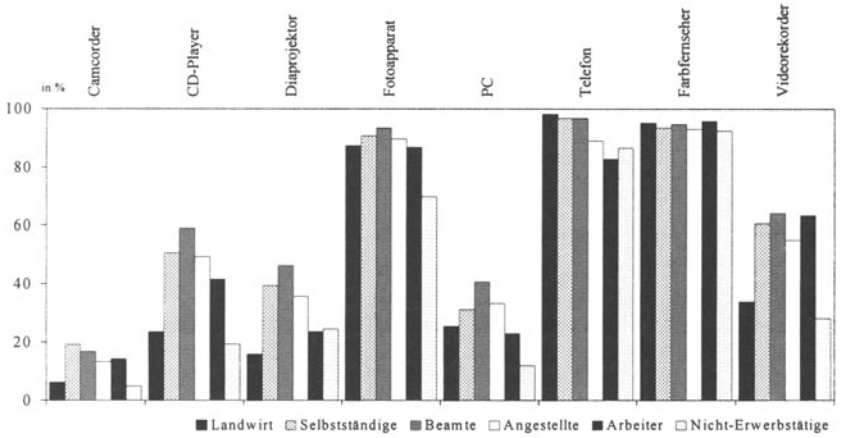
Abbildung 6.15.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach Gebietszugehörigkeit



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Untergliedert man die Haushalte nach der sozialen Stellung des Haushaltsvorstands, ergibt sich der folgende Befund: Technische Neuerungen wie Camcorder, CD-Player oder PC besitzen häufiger Haushalte, deren Haushaltsvorstand selbständig, verbeamtet und angestellt war. Haushalte von Landwirten und Nicht-Erwerbspersonen verfügen bei diesen Gütern über die geringsten Bestände, wohingegen der Besitz eines Fernsehgerätes in allen sozialen Schichten gleichermaßen vorhanden war.

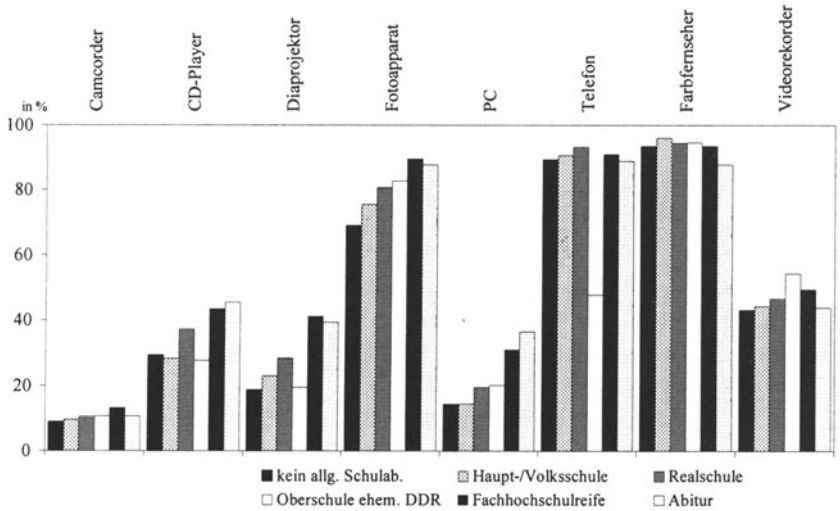
Abbildung 6.16.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach der sozialen Stellung



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Betrachtet man den Bestand von Unterhaltungsgütern nach dem Schulabschluss stellt man fest, dass Haushaltsvorstände, die die Fachhochschulreife oder das Abitur vorweisen konnten, häufiger einen CD-Player, Diaprojektor, Fotoapparat oder PC besaßen. Kaum soziale Unterschiede gab es bei der Ausstattung von Fernsehgeräten und Telefonapparaten, lässt man bei den Telefonapparaten den Schulabschluss der ehemaligen DDR einmal außer acht.

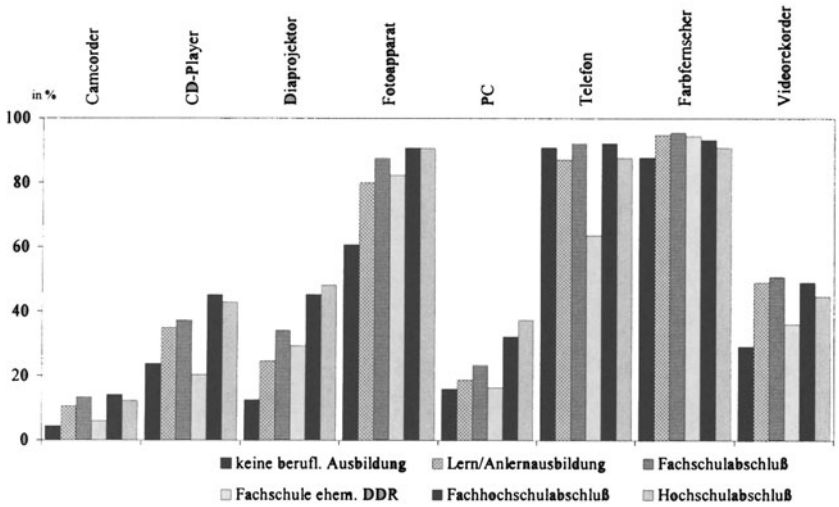
Abbildung 6.17.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach dem Schulabschluss



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Eine Differenzierung nach dem Ausbildungsabschluss ergibt ein ähnliches Bild wie bei den Schulabschlüssen:

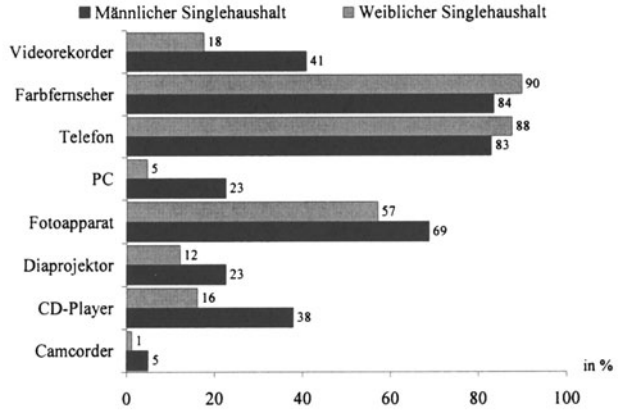
Abbildung 6.18.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik nach dem Ausbildungsabschluss



Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Relativ große Unterschiede in der Ausstattung mit Unterhaltungselektronik von männlichen und weiblichen Singlehaushalten gab es Anfang des Jahres 1993 bei den Gütern Videorecorder (Männlich: 41 %, Weiblich: 18 %), Personalcomputer (Männlich: 23 %, Weiblich: 5 %) und CD-Player (Männlich: 38 %, Weiblich: 16 %). Außer bei Farbfernsehgeräten und Telefonapparaten, hier hatten die weiblichen Singles einen kleinen Vorsprung, besitzen männliche Singlehaushalte höhere Ausstattungsgrade als die weiblichen Einpersonenhaushalte.

Abbildung 6.19.: Ausstattungsgrad von Unterhaltungselektronik für Singles



Datenquelle: EVS-Datensatz 93, hochgerechnete Ergebnissse

6.3.3.1. Anschaffungspreise

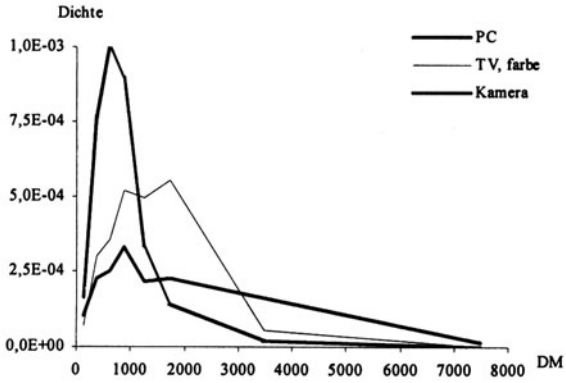
Um Information über die Höhe des gezahlten Anschaffungspreises für einen Personalcomputer, einen Farbfernseher und eine Spiegelreflexkamera zu erhalten, ist in Tabelle 6.7. eine entsprechende Häufigkeitstabelle dargestellt. Demnach hat die Hälfte der befragten Haushalte, die ein Farbfernsehgerät besaßen (52,2 %), zwischen 1.000 und 2.000 DM dafür ausgegeben. 48,3 % der Haushalte, die Besitzer eines PC's waren, gaben hierfür zwischen 2.000 und 5.000 DM aus.

Tabelle 6.7.: Häufigkeitstabelle des Anschaffungspreises für ausgewählte Unterhaltungselektronik

(in Prozent der Haushalte)	**PC**	**Farbfernseher**	**Spiegelreflex-kamera**
unter 250 DM	2,6	1,7	4,0
250-500 DM	5,7	7,5	19,1
500-750 DM	6,2	8,8	25,0
750-1.000 DM	8,2	12,9	22,5
1.000-1.500 DM	10,8	24,6	16,5
1.500-2.000 DM	11,2	27,6	7,2
2.000-5.000 DM	48,3	16,1	5,7
5.000-10.000 DM	6,9	0,7	-

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

Abbildung 6.20.: Häufigkeitspolygonzüge zu Tabelle 6.7. für Unterhaltungselektronik



6.3.3.2. Besitzerprofile

Für einen Personalcomputer gaben gut 12 % der Selbständigenhaushalte und 11 % der Landwirte 5.000 DM und mehr aus. Das Preisgefälle zwischen den Käufergruppen ist bei den Arbeiterhaushalten am deutlichsten ausgeprägt (niedriger Preis: 38,9 %, hoher Preis: 2,1 %). Anhand der Einteilung der Haushalte in unterschiedliche Haushaltstypen zeigt sich, dass in Haushalten mit Kindern offenbar die Neigung zum Kauf eines preiswerten PC bestand. Alleinlebende Männer (10,1 %) und Ehepaare/Paare ohne Kinder mit einem berufstätigen Ehepartner (10 %) waren diejenigen Haushalte, die am häufigsten einen PC kauften, der mehr als 5.000 DM kostete. Besonders augenfällig ist die Tatsache, dass die über 65-jährigen (10,3 %) die größte Käufergruppe nach Altersunterteilung für teure Computer bilden. Bei der Untergliederung der Käufer nach dem Ausbildungsabschluss des Haushaltsvorstands zeigt sich, dass Abgänger einer Hochschule oder Fachhochschule eher geneigt waren, für einen PC einen höheren Preis zu zahlen.

Eine Spiegelreflexkamera, die 500 DM und weniger kostete, kauften 29 % der Landwirtehaushalte und nur 9,6 % haben mindestens 1.500 DM dafür ausgegeben. Untergliedert man die Haushalte nach dem Merkmal "Haushaltstyp", so ist festzustellen, dass es auch hier wieder die kinderlosen berufstätigen Ehepaare/Paare sind, die die größte Käufergruppe in der teuren Preisklasse waren (16,9 %). Alleinlebende Personen haben hingegen tendenziell weniger für eine neue Kamera ausgegeben (Frauen: 30 %, Männer: 26,8 %). Das Alter derjenigen Käufergruppe, die eher eine teure Kamera gekauft haben lag bei 45 bis unter 65 Jahre. Über die Hälfte der Haushalte, die einen Schulabschuss der Oberschule der ehemaligen DDR

vorweisen können, kaufte eine preiswerte Kamera (62,7 %). Ähnlich sieht der Befund bei der Aufgliederung nach dem Merkmal "Ausbildungsabschluss" aus.

Der Anteil der Selbständigenhaushalte die 2.000 DM und mehr für einen Farbfernseher ausgab, war größer als bei allen anderen sozialen Stellungen (hoher Preis: 21,5 %). 1.000 DM oder weniger gaben am häufigsten die Angestelltenhaushalte für ein Fernsehgerät aus (niedriger Preis: 38,7 %). Unterteilt man die Haushalte nach dem Haushaltstyp, zeigte sich, dass bei alleinlebenden Personen eher die Neigung zum Kauf eines preisgünstigen Fernsehgerätes besteht (Frauen: niedriger Preis: 34,2 %, hoher Preis: 12,6 %, Männer: niedriger Preis: 42,4 %, hoher Preis: 13 %). Über 71 % der unter 25-jährigen hat ein Fernsehgerät gekauft, das 1.000 DM und weniger gekostet hat. Der Trend, einen teuren Farbfernseher zu kaufen, nimmt mit zunehmendem Alter deutlich z

Übersicht 6.4.: Besitzerprofile für niedrige und hohe Anschaffungspreise für Unterhaltungsgüter *(in % der sozio-ökonomischen Merkmalsausprägung)*

	PC		Spiegelreflexkamera		Farbfernseher	
Gezahlter Anschaffungspreis:	**Niedrig** < 1.000 DM	**Hoch** >5.000 DM	**Niedrig** < 500 DM	**Hoch** >1.500 DM	**Niedrig** < 1.000 DM	**Hoch** >2.000 DM
Soziale Stellung:						
Landwirte	13,87	11,08	29,0	9,6	24,5	18,0
Selbständige	12,14	11,93	16,8	18,7	28,3	21,5
Beamte	18,77	7,26	22,0	11,7	31,6	16,7
Angestellte	18,33	8,79	21,7	13,2	38,7	14,1
Arbeiter	38,88	2,10	25,8	11,6	31,2	16,6
Nicht-Erwerbspersonen	19,29	6,72	25,2	12,1	26,9	17,9
Haushaltstyp:						
Alleinlebende Frau	16,47	5,81	30,0	8,4	34,2	12,6
Alleinlebender Mann	14,44	10,06	26,8	14,8	42,4	13,0
Ehepaar/Paar ohne Kinder, Ehegatte nicht berufstätig	14,22	7,17	24,0	12,2	19,8	23,6
Ehepaar/Paar ohne Kinder, Ehegatte berufstätig	14,59	10,03	19,3	16,9	29,3	18,5
Ehepaar/Paar mit 1 Kind, Ehegatte nicht erwerbstätig	23,92	5,55	22,8	14,5	27,2	19,5
Ehepaar/Paar mit 1 Kind, Ehegatte erwerbstätig	23,94	7,51	21,7	13,4	30,6	17,7
Ehepaar mit 1 und mehr Kindern, Ehegatte nicht erwerbstätig	30,62	5,54	24,1	10,6	29,3	15,8
Ehepaar mit 1 und mehr Kindern, Ehegatte erwerbstätig	26,97	5,48	22,1	11,9	32,8	15,7
Alter der Bezugsperson:						
unter 25 Jahre	20,42	2,60	28,5	10,0	71,5	2,9
25-35 Jahre	19,78	7,18	27,5	11,4	52,2	7,2
35-45 Jahre	27,28	6,72	22,9	12,4	35,4	13,6
45-55 Jahre	23,78	6,76	19,8	14,9	28,0	20,4
55-65 Jahre	17,60	7,10	21,3	14,6	21,1	22,9
65 und älter	14,94	10,34	23,0	12,0	18,1	20,7
Schulabschluss:						
kein allgemeiner Schulabschluss	27,05	1,68	25,9	12,3	33,0	13,5
Haupt-/Volksschulabschluss	32,56	4,82	23,8	11,8	23,0	19,5

Realschulabschluss	23,35	6,90	22,0	13,1	30,2	17,0
Polytechnische Oberschule der ehem. DDR	40,83	1,49	62,7	6,5	53,2	6,7
Fachhochschulreife	16,58	8,47	22,1	13,7	32,5	16,4
Abitur	13,61	9,16	22,1	14,1	42,7	14,0
Ausbildungsabschluss:						
kein beruflicher Ausbildungsabschluss	21,44	3,39	25,7	11,9	31,7	14,1
Lern-, Anlernausbildung oder gleichwertiger Berufsfachschulabschluss	29,06	5,10	24,5	11,8	30,0	17,3
Meister-, Techniker oder gleichwertiger Fachschulabschluss	21,92	9,21	20,1	13,7	24,3	20,6
Fachschule der ehemaligen DDR	30,04	1,43	48,2	8,0	50,3	8,2
Fachhochschulabschluss	15,19	9,60	20,4	14,7	31,2	17,2
Hochschulabschluss	12,59	10,52	21,5	15,0	37,9	15,4

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, hochgerechnete Ergebnisse

6.4. Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für langlebige Gebrauchsgüter

Im vorherigen Abschnitt wurde der Bestand von langlebigen Gebrauchsgütern unterschiedlicher Haushaltsgruppen untersucht und miteinander verglichen. Unterschiede im Ausstattungsgrad nach der sozialen Stellung fanden sich bei sogenannten "neueren" Güter (CD-Spieler, Mikrowelle, Wäschetrockner) sowie bei den Personenkraftwagen und Güter der Unterhaltungselektronik. Zwischen den neuen und alten Bundesländern fanden sich ebenfalls Differenzen bezüglich des Bestandes einiger Güter (z.B. Geschirrspülmaschine, Telefon, Wäschetrockner).

Aufbauend auf dieser Bestandsanalyse wird in einem nächsten Schritt untersucht, wovon es abhängt, dass Haushalte ein bestimmtes Gut im Jahr 1993 kaufen oder nicht. Die Kaufneigung für langlebige Gebrauchsgüter und damit verbunden die sozialen Faktoren die diese beeinflussen, werden in diesem Abschnitt analysiert.

Der zu Beginn des Jahres 1993 vorhandene Bestand von Gütern wird naturgemäß einen Einfluss auf die Kaufentscheidung des Jahres 1993 besitzen. Ein Kauf wird i.d.R. dann stattfinden, wenn Ersatzbedarf besteht (das entsprechende Gerät ist defekt), der Wunsch nach einem Zweitgerät aufkommt oder das entsprechende Gebrauchsgut bisher noch nicht im Haushalt vorhanden ist. Das Hauptaugenmerk dieses Kapitels liegt bei der Frage, welche sozialen Faktoren diese Kaufentscheidung beeinflussen. Die gewonnenen Erkenntnisse des vorherigen Abschnitts sind dabei unmittelbar dienlich, da sie Ausstattungsunterschiede nach der Haushaltsstruktur aufgezeigt haben. Insbesondere bei denjenigen Gütern, deren Bestand sich z.B. stark nach der sozialen Stellung unterscheidet, ist es denkbar, dass eine diesbezügliche Kaufentscheidung von dem Merkmal "Soziale Stellung" mit beeinflusst wird.

Die Analyse der Wahlentscheidung zwischen Kauf oder Nichtkauf langlebiger Gebrauchsgüter ist hier primär vor dem Hintergrund der diese Entscheidung bestimmenden sozialen Faktoren von Interesse. Da anzunehmen ist, dass die Höhe der Ausgaben hauptsächlich vom Einkommen determiniert ist, ist auf eine Untersuchung der Bestimmungsgründe der Ausgabenhöhe in diesem Abschnitt verzichtet worden. Das 4. Kapitel dieser Arbeit beschäftigt sich zudem mit der Fragestellung der Einkommensabhängigkeit einzelner Güterarten detaillierter.

6.4.1. Die berücksichtigen Gebrauchsgüter

Bei der Untersuchung des zu Beginn des Jahres 1993 vorhandenen Bestands sind Daten aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe im Rahmen des Grundinterviews herangezogen worden. Die zur Erklärung der Kaufentscheidung im Jahr 1993 genutzte Datengrundlage stammt aus der Jahresrechnung der EVS. Hierin machten die Haushalte Angaben über sämtliche Einnahmen und Ausgaben, die sie im Jahre 1993 getätigt haben. Die Ausgaben für einzelne Güter sind hierbei häufig zu einer Ausgabenkategorie zusammengefasst, so dass nicht für jedes einzelne Gebrauchsgut Ausgabenbeträge vorliegen (siehe Übersicht 6.5.).[210] Auf der rechten Seite der Tabelle stehen diejenigen Güter, deren Bestände Untersuchungsschwerpunkt des vorherigen Abschnitts waren, auf der linken Tabellenseite finden sich die Ausgabenkategorien, die in diesem Unterabschnitt Gegenstand der Untersuchung sind. Z.B. stehen die Ausgaben für Grillgeräte und Mikrowellen in der zusammengefassten Ausgabenkategorie Heiz- und Kochgeräte.

[210] Eine Einschränkung ist, dass sich aus diesem Grund die folgenden Untersuchungen, und die daraus gewonnenen Erkenntnisse, zumeist auf mehrere Güter beziehen. Allerdings bestehen die zusammengefassten Ausgabenkategorien großteils aus hochwertigen Gütern.

Übersicht 6.5.: Zur Schätzung des Logitmodells verwendete Ausgabenkategorien

Zusammengefasste Ausgabenkategorien	*... unter anderem in dieser Ausgabenkategorie enthalten:*
Heiz- und Kochgeräte	Mikrowelle, Grillgerät
Kühl- und Gefriermöbel	Kühlschränke, Gefrierschränke, Kühl- und Gefrierkombinationen
Waschmaschine, Wäschetrockner, Bügelmaschine	Waschmaschine, Wäschetrockner, Bügelmaschine
Sonstige hochwertige elektr. Haushaltsgeräte	Geschirrspülmaschinen, Nähmaschinen
Fahrrad	
Kraftwagen, gebraucht	Last-, Personenkraftwagen, Wohnmobil
Kraftwagen, neu	Last-, Personenkraftwagen, Wohnmobil
Farbfernsehgerät	
Rundfunkempfangsgerät, Phonogeräte	CD-Player, Videorekorder
Fotoapparat, Filmkameras, Projektionsgerät	Fotoapparat, Diaprojektor, Camcorder

Zunächst wird eine Tabelle präsentiert, die die relativen Häufigkeiten der Käuferhaushalte nach sozio-ökonomischen Merkmalen angibt. Anhand dieser Informationen, lässt sich ein erster (deskriptiver) Eindruck darüber gewinnen, ob sich die Kaufentscheidung im Jahre 1993 nach sozio-ökonomischen Merkmalen unterscheidet.

Demnach haben z.B. 9 % der Nicht-Erwerbspersonenhaushalte und 24 % der Arbeiterhaushalte im Jahr 1993 einen gebrauchten Kraftwagen gekauft. Einen neuen Kraftwagen kauften je 8 % der Selbständigen- und Angestelltenhaushalte. Geräte der Foto- und Filmausrüstung kauften 20 % der Beamten und Angestelltenhaushalte und nur 11 % der Nicht-Erwerbspersonenhaushalte. Bei den Käufen für Güter der Haushaltsausstattung unterscheidet sich das Kaufverhalten nach der sozialen Stellung wenig. Zwischen ost- und westdeutschen Haushalten hat sich das Kaufverhalten im Jahr 1993 z.T. (noch) deutlich voneinander unterschieden und zwar besonders ausgeprägt bei Waschmaschinen u.ä. (West: 14 %; Ost: 22 %) und Geräten der Foto- und Filmausrüstung (West: 15 %; Ost: 21 %). Große Kaufunterschiede zwischen den verschiedenen Ausbildungsabschlüssen existierten bei Rundfunk- und Phonogeräten sowie bei Foto- und Filmgeräten.

Tabelle 6.8: Relative Häufigkeit der Käuferhaushalte nach sozio-ökonomischer Merkmalsausprägung

	Heiz- und Kochgeräte	Kühl- und Gefriermöbel	Waschmaschine, Trockner, Bügelmaschine	Sonstige hochw. elektrische Haushaltsgeräte	Fahrrad	Kraftwagen, gebraucht	Kraftwagen, neu	Farbfernsehgerät	Rundfunkempfangsgerät, Phonogerät	Fotoapparat, Filmkameras, Projektionsgerät
Landwirt	0,34	0,13	0,15	0,21	0,24	0,22	0,05	0,11	0,33	0,13
Selbständiger	0,32	0,11	0,15	0,24	0,21	0,18	0,08	0,12	0,39	0,16
Beamter	0,39	0,11	0,15	0,23	0,27	0,22	0,09	0,15	0,48	0,20
Angestellter	0,38	0,12	0,17	0,24	0,23	0,21	0,08	0,15	0,44	0,20
Arbeiter	0,37	0,12	0,18	0,24	0,24	0,24	0,06	0,16	0,43	0,17
Nicht-Erwerbsperson	0,35	0,11	0,13	0,19	0,09	0,09	0,04	0,13	0,25	0,11
kein Ausb.abschluss	0,34	0,11	0,14	0,20	0,17	0,16	0,05	0,13	0,34	0,14
Meister, Techniker u.ä.	0,39	0,13	0,17	0,24	0,19	0,19	0,07	0,15	0,39	0,17
Hochschulabschluss	0,39	0,11	0,17	0,24	0,22	0,20	0,09	0,14	0,44	0,20
Ostdeutschland	0,41	0,15	0,22	0,27	0,19	0,21	0,08	0,17	0,42	0,21
Westdeutschland	0,34	0,10	0,14	0,21	0,19	0,17	0,06	0,13	0,37	0,15

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung

Diese deskriptiven Ergebnisse machen deutlich, dass die relative Kaufhäufigkeit je nach Güterart für die entsprechenden sozio-ökonomischen Merkmale unterschiedlich ausfällt. Es ist deshalb naheliegend anzunehmen, dass sozio-ökonomische Größen einen Einfluss auf die Kaufentscheidung einzelner Güter ausüben. Da jedoch insbesondere das Einkommen als eine bedeutsame Einflussgröße in dieser deskriptiven Darstellung nicht vorhanden ist, und es simultane Einflüsse von Einkommen und der sozialen Stellung geben kann, liegt es nahe, diese simultanen Einflüsse mittels eines multiplen Ansatzes zu berücksichtigen. Dabei ist das Problem der Multikollinearität zwischen den erklärenden Größen nicht völlig auszuschließen.[211] So ist es denkbar, dass eine Abhängigkeit zwischen dem Einkommen und der sozialen Stellung oder dem Ausbildungsabschluss existiert. Bevor auf die verwendete Analysemethode für

[211] Unter Multikollinearität versteht man eine bestimmte Form der Abhängigkeit zwischen den exogenen Variablen. Neben exakter Multikollinearität, bei der eine exogene Variable aus Linearkombination einer anderen exogenen Variable hervorgeht und die Regressionsparamter nicht bestimmbar sind, gibt es die sog. nahe

den multiplen Ansatz eingegangen wird, werden zunächst die verwendeten Erklärungsgrößen erläutert.

6.4.2. Die verwendeten Erklärungsgrößen

Bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für langlebige Güter spielen rein ökonomische Bestimmungsgrößen wie das Einkommen, die Möglichkeit der Aufnahme von Krediten oder vorhandene Bestände eine entscheidende Rolle. Es wird im folgenden überprüft, ob darüber hinaus die Kaufentscheidung von der Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe beeinflusst wird. Die Zugehörigkeit zu bestimmten sozialen Gruppen wird hierbei mit Hilfe der sozioökonomischen Merkmale soziale Stellung, Ausbildungsabschluss und Gebietszugehörigkeit quantifiziert.

Soziale Stellung

Die Einteilung der Bezugsperson des Haushalts in soziale Stellungen richtet sich im Rahmen der EVS nach dem Bereich, aus dem der überwiegende Teil der Einkünfte fließt. Eine Einschränkung ist, dass die soziale Stellung die soziale Struktur der Bevölkerung aufgrund der sehr breiten Abgrenzungsmöglichkeiten zur Einstufung in eine einzelne Gruppe (z.B. die der Angestellten) nur sehr grob widerspiegelt. Da die Untersuchungen des vorherigen Abschnitts jedoch deutliche Unterschiede bezüglich des Bestands von Gebrauchsgütern zwischen den sozialen Stellungen ergaben, erscheint es sinnvoll, diese Größe bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit mitzuberücksichtigen.

Ausbildungsabschluss

Die berufliche Stellung und der Ausbildungsabschluss stehen in einem engen Zusammenhang. Es ist davon auszugehen, dass Personen mit einem höheren Ausbildungsabschluss eher unter qualifizierten Berufsgruppen, wie z.B. Beamte oder Selbständige, zu finden sind als Personen mit einer Lehre oder Anlernausbildung. Im Vergleich zu der eher weiten Einteilung einzelner Gruppen mit Hilfe der sozialen Stellung liefert der Ausbildungsabschluss als eine weitere Erklärungsgröße zusätzliche, differenziertere Informationen.

Gebietszugehörigkeit

Im Jahre 1993 waren die Kaufgewohnheiten zwischen Ost- und Westdeutschland noch sehr verschieden. Da die Ausstattung mit bestimmten langlebigen Gebrauchsgütern zum Jahresbeginn 1993 zwischen den neuen und den alten Bundesländern recht unterschiedlich war (vergleiche Abschnitt 6.2.3.), dürfte sich dies auch auf die Konsumwünsche des Jahres 1993

Multikollinearität. In diesem Fall können die Regressionsparamter zwar berechnet werden, es können sich jedoch große Schätzfehler ergeben. Vgl. Greene, W. (1993), S. 266-269.

ausgewirkt haben. Aus diesem Grund wird die Gebietszugehörigkeit als weitere sozioökonomische Erklärungsgröße berücksichtigt.

Bestandsgröße

Bei der Entscheidung, ob ein neues Gebrauchsgut angeschafft werden soll, ist es von Bedeutung, ob bereits ein entsprechendes Gut im Haushalt vorhanden ist. Wenn dies der Fall ist, dann wird ein neues Gerät i.d.R. erst dann gekauft, wenn das Alte defekt ist und keine Reparatur mehr lohnt. Häufig wird ein neues Gerät auch dann angeschafft, obwohl das alte Geräte noch betriebsbereit ist. In diesem Fall handelt es sich möglicherweise um solche Güter, die typischerweise mehr als einmal im Haushalt vorhanden sind (Fahrräder, evtl. ein Zweitwagen).

Die Information darüber, ob ein Güterbestand zu Beginn des Jahres 1993 vorhanden war oder nicht, ist deshalb immer dann als Erklärungsgröße berücksichtigt worden, wenn eine entsprechende Größe aus dem Grundinterview der EVS abgeleitet werden konnte. Bei einigen zusammengefassten Ausgabenkategorien war dies aufgrund der eindeutigen Zuordnung nicht möglich.

Kreditaufnahme

Gerade wenn es sich um teure hochwertige Gebrauchsgüter (z.B. Autos) handelt, dürfte die Finanzierungsfrage eine entscheidende Rolle bei der Kaufentscheidung spielen. Daher scheint es angebracht, eine Größe mitzuberücksichtigen, die die Verschuldungsmöglichkeit oder das Vorhandensein von Ersparnis widerspiegelt. Da das Geldvermögen und die Periodenersparniss stark mit dem Einkommen korreliert sind, wurde als eine zusätzliche Liquiditätsgröße die Höhe der aufgenommenen Konsumkredite zu Beginn des Jahres 1993 herangezogen.

Anzahl der Personen

Die Anzahl der im Haushalt lebenden Personen spielt bei der Anschaffung langlebiger Güter, wie z.B. Gefrierschrank, Geschirrspülmaschinen oder Wäschetrockner, sicherlich eine Rolle. Die genannten Güter dienen dann, insbesondere wenn Kinder im Haushalt vorhanden sind, der Zeitersparnis, oder im Falle eines Gefrierschranks der Haushaltsproduktion.

Haushaltsnettoeinkommen

Die Wahrscheinlichkeit dafür, dass im Jahr 1993 ein langlebiges Gebrauchsgut angeschafft wurde, hängt nicht zuletzt vom Haushaltseinkommen ab. Als Einkommensgröße wird das Haushaltsnettoeinkommen verwendet.

6.4.3. Analysemethode

Mit dem herkömmlichen Regressionsmodell wird versucht, das Niveau einer kardinal skalierten abhängigen Variable durch eine oder mehrere Einflussgrößen zu erklären. Für die Erklärung einer Entscheidung einer 0,1-Alternative, bei der die zu erklärende Variable nominal skaliert ist (0,1 Variable), ist diese Analysemethode u.a. deshalb ungeeignet, weil die zu erklärende Variable auf das als Wahrscheinlichkeit interpretierbare 0,1-Intervall restringiert werden soll. Durch die Formulierung eines Schwellenwertmodells, z.B. in Gestalt eines Logitmodells, wird dieses Problem vermieden. Das Logitmodell wird im folgenden in seinen Grundzügen kurz erläutert.[212]

Die hier betrachtete Wahlhandlung ist die Entscheidung der Haushalte für einen Kauf oder Nichtkauf eines Gutes. Erklärt wird die qualitative (binäre) Entscheidung zwischen den beiden Alternativen Kauf oder Nichtkauf. Zunächst erfolgt die Formulierung eines Schwellenwertmodells. Dies geschieht durch die Einführung einer latenten (unbeobachtbaren) Variable $y*$. Nach der Realisation von $y*$ tritt eine der beiden Alternativen der zu erklärenden Variable y ein. Beispielsweise beschreibt $y*$ den Kaufanreiz für ein bestimmtes Gut. Die dichotome Variable y beschreibt hingegen die gewählte (beobachtbare) Kauf- oder Nichtkaufentscheidung des Haushalts. Übersteigt die latente Variable einen bestimmten Schwellenwert c, kauft der Haushalt das Gut und die dichotome Variable nimmt den Wert 1 an.

$$y_i^* = X_i'\beta + u_i \qquad mit: \quad y_i = \begin{cases} 1 & \textit{Haushalt kauft Produkt, wenn} \quad y* > c \\ 0 & \textit{sonst.} \end{cases}$$

wobei: $y_i^* =$ unbeobachtbare (latente) Variable

$u_i =$ unabhängig und identisch verteilte Störgröße, keine Verteilungsannahme

Die Wahrscheinlichkeit (p_i = prob (y_i=1)) dafür, dass der Haushalt sich für den Kauf eines bestimmten Gutes entscheidet, hängt von den exogenen Einflussgrößen $X_i = x_1, \ldots, x_n;\ i = 1, \ldots, n$ (z.B. Einkommen, sozialer Stellung) ab und lässt sich folgendermaßen formalisieren:

$$\begin{aligned} prob(y_i = 1) &= prob(y_i^* > 0) = prob(X_i'\beta + u_i > 0) \\ &= 1 - prob(u_i \leq -X_i'\beta) = 1 - F(-X_i'\beta) \end{aligned}$$

analog gilt für einen Nichtkauf:

[212] Vgl. hierzu auch z.B. Greene, W.H. (1993) oder McFadden, D. (1984), S. 1396-1457.

$$prob(y_i = 0) = prob(y_i^* \leq 0) = prob(X_i'\beta + u_i \leq 0)$$
$$= prob(u_i \leq -X_i'\beta) = F(-X_i'\beta).$$

Indem für die Störgröße die logistische Verteilungsannahme getroffen wird, erhält man das Logitmodell:

$$prob(y_i = 1) = 1 - F(-X_i'\beta) = \frac{1}{1 - \exp(-X_i'\beta)}$$

$$prob(y_i = 0) = F(-X_i'\beta) = \frac{\exp(-X_i'\beta)}{1 - \exp(-X_i'\beta)}.$$

Bei der Interpretation der geschätzten Koeffizienten ist nun allerdings zu beachten, dass diese nicht den unmittelbaren Effekt einer Veränderung einer exogenen Variable auf die Wahrscheinlichkeit angeben. Die geschätzten Koeffizienten allein sind nur anhand ihres Vorzeichens direkt zu interpretieren, d.h. nur die Richtung auf die Wahrscheinlichkeit aufgrund der Veränderung der exogenen Größe kann angegeben werden. Die gesamte Veränderung hängt noch von der Steilheit der logistischen Verteilungsfunktion an der Stelle $X_i'\beta$ ab.

Eine intuitive Interpretation erhält man jedoch anhand der folgenden Überlegung: Zunächst bildet man das Wahrscheinlichkeitsverhältnis $\frac{p_i}{1 - p_i}$. Für den Quotienten aus Wahrscheinlichkeit und Gegenwahrscheinlichkeit ist die Bezeichnung *Odds ratio* gebräuchlich. Diese gibt die Chance für eine Realisation des betrachteten Ereignisses im Vergleich zum Komplementärereignis an. Sie variieren zwischen 0 und + ∞, wohingegen die Wahrscheinlichkeit im 0,1-Intervall definiert ist. Setzt man für das Wahrscheinlichkeitsverhältnis die entsprechenden Ausdrücke der logistischen Verteilungsfunktion ein, kann dieses als eine lineare Funktion der systematischen Komponente der Regressionsbeziehung dargestellt werden:

$$\frac{p_i}{1 - p_i} = \frac{\dfrac{1}{1 + \exp(-X_i'\beta)}}{\dfrac{\exp(-X_i'\beta)}{1 + \exp(-X_i'\beta)}} = \frac{1}{\exp(-X_i'\beta)} = \exp(X_i'\beta).$$

Logarithmiert man diese Beziehung, erhält man den Ausdruck:

$$L = \ln \frac{p_i}{1 - p_i} = X_i'\beta.$$

Den obigen Ausdruck bezeichnet man auch als *Logit*.[213] Er ist nun als eine lineare Funktion von $X_i'\beta$ darstellbar und das Regressionsergebnis lässt sich anschaulich wie folgt interpretieren: Der Parameter β misst die Auswirkung einer Veränderung der exogenen Größe um eine Einheit auf das logarithmierte Wahrscheinlichkeitsverhältnis $\ln \frac{p_i}{1-p_i}$. Dieser Ausdruck ist proportional zur Wahrscheinlichkeit.

Die Wahrscheinlichkeit ist jedoch unbekannt und muss erst noch bestimmt werden. Da diese nicht-linear von der Regressionsbeziehung $X_i'\beta$ abhängt, erfolgt die Schätzung des Logitmodells mittels der Maximum-Likelihoodmethode.

$$L = \prod_{i=1}^{n} p_i^{y_i} \cdot (1-p_i)^{1-y_i} = \prod_{i=1}^{n} \left(\frac{1}{1-\exp(-X_i'\beta)} \right)^{y_i} \cdot \left(\frac{\exp(-X_i'\beta)}{1-\exp(-X_i'\beta)} \right)^{1-y_i}.$$

Üblicherweise wird die logarithmierte Likelihoodfunktion maximiert:

$$\ln L \sum_{i=1}^{n} \left(y_i \ln \left(\frac{1}{1-\exp(-X_i'\beta)} \right) + (1-y_i) \ln \left(\frac{\exp(-X_i'\beta)}{1-\exp(-X_i'\beta)} \right) \right).$$

Die Verwendung eines Logitmodells zur Modellierung der Kaufwahrscheinlichkeit erfolgt u.a. aus Gründen der besseren Handhabung und Interpretierbarkeit (Logits). Prinzipiell wäre die Verwendung eines Probitmodells ebenfalls zur Analyse geeignet. Proberechnungen haben zudem ergeben, dass hinsichtlich der Ergebnisse zwischen den beiden Modelltypen kaum Unterschiede bestehen.

6.4.4. Güte- und Prognosemaße des Logitmodells

Als Maß für die Güte der Anpassung des Logitmodells an den Datenbefund wird der Likelihood-Ratio-Index (LRI) verwendet:

$$\mathrm{LRI} = 1 - \frac{\ln L}{\ln L_0}$$

Hierbei wird die nur mit dem Absolutglied berechnete Log Likelihoodfunktion ($\ln L_0$) zu der anhand des Modells berechneten ($\ln L$) ins Verhältnis gesetzt. Maximiert wird also zunächst diejenige Funktion, in der alle Steigungskoeffizienten auf null restringiert werden.

[213] L variiert von $-\infty$ bis $+\infty$.

Die Differenz zwischen dem maximierten Funktionswerte der restringierten und der nicht-restringierten Likelihoodfunktion, gibt Auskunft darüber, wie gut das spezifizierte Modell die Datenlage beschreibt. Der LRI variiert zwischen null und eins. Sind alle Steigungskoeffizienten gleich null, in diesem Fall stimmen restringierte und nicht-restringierte Funktion überein, nimmt das Maß den Wert null an. In diesem Fall besitzen die erklärenden Variablen keinerlei Erklärungskraft. Der LRI erhält seinen maximalen Wert dann, wenn für die nicht-restringierte Likelihoodfunktion gilt ln L = 0. In diesem Extremfall leisten die erklärenden Variablen eine perfekte Modellanpassung. Diese Situation tritt dann ein, wenn die Wahrscheinlichkeit für y_i=1 stets 1 und für y_i=0 stets 0 ist. [214] Die berechneten Parameterwerte des Logitmodells sind mittels eines Signifikanztests überprüft worden.

Ein anschauliches Maß der Prognosegüte des berechneten Logitmodells liefert eine Klassifikationstabelle, welche die prozentualen Anteile der richtig und falsch prognostizierten Käufe bzw. Nichtkäufe angibt. Um eine entsprechende Einteilung vornehmen zu können, ist es erforderlich, einen (Klassifikations-)Wert *(s)* zur Diskriminierung der beiden Gruppen vorzugeben. Anhand dieses Wertes wird entschieden, ob das Modell einen Kauf oder einen Nichtkauf prognostiziert. Die so prognostizierten Käufe bzw. Nichtkäufe werden dann mit den tatsächlichen Käufen bzw. Nichtkäufen verglichen.[215] Als Klassifikationswert ist hier die relative Kaufhäufigkeit gewählt worden.

6.4.5. Empirische Ergebnisse

Mittels einer logistischen Regressionsanalyse ist untersucht worden, ob die Kaufwahrscheinlichkeit für langlebige Gebrauchsgüter, neben dem Einkommen, zusätzlich von sozioökonomischen Bestimmungsgründen abhängt. Die folgenden Fragen stehen dabei im Blickpunkt der Untersuchung:

- Welche Bedeutung besitzt die soziale Stellung, die Schulausbildung oder der Ausbildungsabschluss des Haushaltsvorstands beim Kauf eines Gebrauchsgutes? Die festgestellten Unterschiede im Niveau der Ausstattung einiger Güter geben Hinweise darauf, dass die Haushalte in Abhängigkeit dieser Faktoren unterschiedliche Präferenzen besitzen.
- Weiterhin wurde festgestellt, dass bei den "klassischen" Gütern, Waschmaschine, Kühlschrank und selbst bei Personenkraftwagen Anfang 1993 kaum nennenswerte Unterschiede im Bestand zwischen den Haushalten der alten und neuen Länder bestand. Allerdings gab es deutliche Differenzen bei einigen Gütern der Haushaltsführung (Geschirrspülma-

[214] Vgl. Greene, W.H. (1993), S. 651.
[215] Vgl. Afifi, A.A./Clark, V. (1996), S. 294.

schine, Wäschetrockner, Mikrowelle) und der Unterhaltungselektronik (Telefon, CD-Spieler).

- Schließlich soll überprüft werden, inwieweit die Anzahl der im Haushalt lebenden Personen die Kaufneigung beeinflussen.

Die verwendeten erklärenden Dummyvariablen sind, neben dem Haushaltsnettoeinkommen und der Höhe der Konsumkredite in DM, wie folgt kodiert:

Übersicht 6.6.: Kodierung der Dummyvariablen zur Schätzung des Logitmodells

Dummyvariable	***Kodierung***
Soziale Stellung (SS)	1 = Landwirt 2 = Selbständige 3 = Beamte 4 = Angestellte 5 = Arbeiter 6 = sonst. (Nicht-Erwerbsperson)
Beruflicher Ausbildungsabschluss (BA)	1 = Meister, Techniker oder gleichwertiger Fachschulabschluss, Abschluss einer Fachschule der ehem. DDR 2 = Fachhochschul- oder Hochschulabschluss 3 = sonst. (kein Ausbildungsabschluss oder Lern-, Anlern-, Berufsfachschulabschluss)
Anzahl der im Haushalt lebenden Personen (AZ)	1 = 2 Personen 2 = 3 Personen 3 = 4 und mehr Personen 4 = sonst. (1 Person)
Bestand (B)	1 = vorhandener Bestand 0 = sonst. (kein Bestand vorhanden)
Gebietszugehörigkeit (G)	1 = Ostdeutschland 0 = Westdeutschland

Als Referenzhaushalt ergibt sich demnach ein nicht-erwerbstätiger Einpersonenhaushalt, mit keinem speziellen Ausbildungsabschluss.

Die zu schätzende Gleichung lautet:

$$Y_i = \alpha_0 + \beta_1 X_i + \sum_{j=1}^{5} \beta_{2j} SS_{ij} + \sum_{j=1}^{2} \beta_{3j} BA_{ij} + \sum_{j=1}^{3} \beta_{4j} AZ_{ij} + \beta_5 G_i + \beta_6 B_i + \beta_7 K_i$$

mit: X_i = *Haushaltsnettoeinkommen*

SS_{ij} = *Soziale Stellung*

BA_{ij} = *Ausbildungsabschluss*

AZ_{ij} = *Anzahl der Personen*

G_i = *Gebietszugehörigkeit*

B_i = *Bestand*

K_i = *Konsumkredit*

$i = 1,\ldots, n$ *Nummer der Haushalte*

$j = 1,\ldots, m$ *Nummer der Dummies*

Die mittels des Logitmodells geschätzten Parameter für die unterschiedlichen Güter sind in der Tabelle 6.9. angegeben. Bei der Interpretation der geschätzten Parameter ist folgendes zu beachten. Entsprechend des linearen Ansatzes, geben die geschätzten Parameter die Veränderung der Logits aufgrund einer Änderung der exogenen Variablen an. Da die Logits proportional zur Wahrscheinlichkeit sind, können die Aussagen direkt auf die Wahrscheinlichkeit übertragen werden. Die geschätzten Parameter der Dummyvariable geben die Abweichungen einer qualitativen Merkmalsausprägung, z.B. eines Angestelltenhaushalts zum Referenzhaushalt unter Konstanthaltung aller anderen Einflussgrößen an.

Bei der Interpretation der Schätzergebnisse stellt sich zunächst heraus, dass die verwendete ***Einkommensgröße*** (Haushaltsnettoeinkommen) bei der Kaufwahrscheinlichkeit für langlebige Güter naturgemäß eine große Rolle spielt. Bei allen hier untersuchten Gütern ist das Einkommen eine signifikant positive Einflussgröße.

Dies gilt auch für die Dummyvariable der ***Gebietszugehörigkeit***. Die Zugehörigkeit zu Ostdeutschland hat die Kaufwahrscheinlichkeit im Jahr 1993 für fast alle der hier berücksichtigten Gebrauchsgüter erhöht. Lediglich die Wahrscheinlichkeit des Kaufs eines Fahrrads ist nicht von der Zugehörigkeit zu einem ostdeutschen Haushalt beeinflusst worden. Der entsprechende Parameter ist nicht statistisch signifikant. Dieses Ergebnis erscheint jedoch plausibel, wenn man berücksichtigt, dass auch der Bestand von Fahrrädern zu Beginn des Jahres 1993 zwischen ost- und westdeutschen Haushalten recht ähnlich war (vgl. Abbildung 6.3.). Zudem ist die relative Häufigkeit der Käuferhaushalte zwischen ost- und westdeutschen Haushalten für Fahrräder gleich groß ist (vgl. Tabelle 6.8). Anhand dieser deskriptiven Ergebnisse hat sich ein Einfluss auf die Kaufwahrscheinlichkeit durch die Zugehörigkeit zu einem ostdeutschen Haushalt folglich auch nicht vermuten lassen.

Tabelle 6.9.: Geschätzte Parameter des Logitmodells zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit langlebiger Gebrauchsgüter

Referenzhaushalt:

Ein nicht-erwerbstätiger Einpersonenhaushalt, der über keinen speziellen beruflichen Ausbildungsabschluß verfügt.

Variable	Heiz- und Kochgeräte	Kühl- und Gefriermöbel	Waschmaschine Trockner, Bügelmaschine	Sonstige hochwertige elektrische Haushaltsgeräte	Fahrrad	Kfz, gebraucht	Kfz, neu	Farbfernseher	Rundfunk-empfangsgeräte, Phonogeräte	Fotoapparat, Filmkamera, Projektionsgerät
Haushaltsnettoeinkommen	3,52E-06***	4,24E-06***	2,26E-06***	5,49E-06***	1,83E-07***	1,87E-06***	7,96E-06***	3,91E-06***	3,97E-06***	4,31E-06***
Konstante	-1,1655***	-2,2699***	-2,2850***	-2,1681***	-3,3137***	-3,66***	-4,6206***	-2,4270***	-1,6576***	-2,7042***
Landwirt	-0,2571*	0,0955	-0,0478	-0,2278*	0,1655	0,5233***	0,4656**	-0,3631**	-0,1269	-0,0818
Selbständiger	-0,5030**	-0,2554**	-0,1264	-0,2523*	0,2897***	0,1973**	-0,0764	-0,4043**	0,0824	-0,0474
Beamte	-0,0661	-0,0537	0,0050	-0,0895	0,6123***	0,5212***	0,3271***	-0,0206	0,5992***	0,3356***
Angestellte	-0,1040**	-0,1040	0,0453	-0,0861	0,5441***	0,4850***	0,2783***	-0,0819**	0,4574***	0,3062***
Arbeiter	-0,1093*	-0,0402	0,0822	-0,0129	0,4779***	0,6450***	0,2230***	-0,0155	0,4341***	0,2644***
Meister,Techniker oder Fachschule ehem. DDR	0,0957*	0,0030	0,0298	0,0578	-0,0041	0,0338	0,0757	0,0091	0,0455	0,0411
(Fach-) oder Hochschulabschluss	0,0617	-0,1479	0,0258	-0,0338	0,0739**	0,1212***	0,0919	-0,1172***	0,0996***	0,1739***
2 Personen	0,4727***	0,2962***	0,4044***	0,5303***	0,6215***	0,2842***	0,2714***	0,3848***	0,3398***	0,3930***
3 Personen	0,4623***	0,2896***	0,4579***	0,6209***	1,1503***	0,7028***	0,1854**	0,4729***	0,5903***	0,5401***
4 und mehr Personen	0,4739***	0,3041***	0,6488***	0,6869***	1,7359***	0,7512***	-0,0556	0,4995***	0,877***	0,6083***
Ostdeutschland	0,2687***	0,5151***	0,5563***	0,4329***	-0,0203	0,2438***	0,3512***	0,4106***	0,2845***	0,4468***
Kreditaufnahme (Höhe in DM)	0,2264***	0,2701***	0,1878***	0,1739	0,0835	1,8130***	2,9751***	0,1903***	0,3603	0,0844
Vorhandener Bestand		-0,3368***	-0,1516***		0,4917***	0,9247***	1,1138***	-0,0312		
LRI	0,015	0,012	0,019	0,024	0,099	0,161	0,172	0,014	0,053	0,022

*** = Signifikanzniveau 1 %
** = Signifikanzniveau 5 %
* = Signifikanzniveau 10 %

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung. Größe der Stichprobe 40.230 Haushalte.

Ein Vergleich der Größe der geschätzten Parameter lässt auf die Bedeutung dieser sozioökonomischen Merkmalsausprägung für die Kaufwahrscheinlichkeit der einzelnen Güter schließen. Es zeigt sich, dass die Zugehörigkeit zu einem ostdeutschen Haushalt einen großen Einfluss auf die Kaufwahrscheinlichkeit von Kühl-/Gefriermöbel und Waschmaschinen/Trockner besitzt. Dieser Einfluss ist am geringsten bei Heiz-/Kochgeräten und gebrauchten Kraftwagen. Dieses Ergebnis ist plausibel, wenn man berücksichtigt, dass der Vergleich der Bestände im Abschnitt 6.3. für Pkw keine großen Unterschiede zwischen ost- und westdeutschen Haushalten aufwies. Andererseits zeigte der Bestandsvergleich auch, dass die Ausstattung von Wäschetrocknern bei ostdeutschen Haushalten zu Beginn des Jahres 1993 weit unter der der westdeutschen Haushalte lag und insofern ein Nachholbedarf bestanden haben könnte.

Die ***soziale Stellung*** erweist sich bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit als sehr heterogen. Beim Kauf von Gütern, die der Haushaltsausstattung zuzurechnen sind, scheint die soziale Stellung der Käufer kaum eine Rolle gespielt zu haben und wenn, sind die entsprechenden Parameter teilweise negativ. Ein Vergleich der relativen Kaufhäufigkeiten (Tabelle 6.8.) für Geräte der Haushaltsausstattung zeigt, dass sich die Kaufhäufigkeit kaum zwischen den sozialen Stellungen unterscheidet. Insofern konnte ein gruppenspezifischer Effekt bei der Kaufentscheidung dieser Güterarten auch nicht vermutet werden. Zudem hat die Bestandsanalyse gezeigt, dass hinsichtlich der sozialen Stellung kaum Unterschiede im Ausstattungsgrad von Haushaltsgeräten vorliegen. Lediglich bei den Geräten Geschirrspülmaschine, Wäschetrockner und Mikrowelle existieren Unterschiede im Bestand zwischen einzelnen sozialen Gruppen. Es ist jedoch denkbar, dass in den hier verwendeten, breiter abgegrenzten, Ausgabekategorien diese Effekte nicht modellierbar sind. Anhand der Größe der geschätzten Parameter ist eher zu vermuten, dass die Anzahl der im Haushalt lebenden Personen einen gewichtigeren Erklärungsbeitrag liefern.

Im Vergleich zum Referenzhaushalt, erhielt die Kaufwahrscheinlichkeit für gebraucht gekaufte Kraftwagen, unter Konstanthaltung aller übrigen Größen (insbesondere dem Einkommen!), positive Impulse, wenn es sich bei dem Käufer um einen Landwirt, Beamten, Selbständige, Angestellten oder um einen Arbeiter handelte. Bei den neu gekauften Pkw ist insbesondere der (nicht signifikant) negative Parameter der Selbständigen augenfällig. Ein Vergleich der relativen Häufigkeiten der Käuferhaushalte zeigt, dass die einzelnen sozialen Stellungen etwa zu gleichen Teilen einen neuen Kraftwagen gekauft haben. Jedenfalls unterscheidet sich die relative Häufigkeit der Selbständigenhaushalte nicht von der der Angestellten. Es ist jedoch denkbar, dass der Autokauf bei den Selbständigen insbesondere durch den Einkommenseffekt dominiert wird und der gruppenspezifische Effekt keine eigenständige

Bedeutung besitzt. Das könnte auch die Nichtsignifikanz des entsprechenden Parameters erklären. Ein zusätzlicher Aspekt könnte die private Nutzung von Firmenwagen bei Selbständigen sein. Beim Kauf eines Fahrrades spielt die soziale Stellung nach den hier gewonnenen Ergebnissen ebenfalls eine Rolle. Mit Ausnahme der Landwirtehaushalte haben, im Vergleich zum Referenzhaushalt (Nicht-Erwerbsperson), alle übrigen sozialen Stellungen die Kaufwahrscheinlichkeit für ein Fahrrad signifikant positiv beeinflusst. Da die Nicht-Erwerbspersonen die geringsten Bestände von Fahrrädern (vgl. Abbildung 6.4.) aufweisen und zudem im Vergleich zu den anderen sozialen Stellungen eine geringere Kaufhäufigkeit besitzen (vgl. Tabelle 6.8.), liegt die Vermutung nahe, dass die Kaufneigung bei dieser sozialen Gruppe für Fahrräder generell niedrig ist.

Bei den Unterhaltungsgütern deuten die gewonnenen Ergebnisse darauf hin, dass insbesondere beim Kauf von Fernsehgeräten die soziale Stellung wenig Einfluss auf die Kaufentscheidung besitzt. Handelt es sich zudem um einen Haushalt mit einem selbständigen Haushaltsvorstand oder um einen Haushalt von Landwirten bzw. Angestellten, war der Impuls auf die Kaufwahrscheinlichkeit im Vergleich zum Referenzhaushalt sogar signifikant negativ. Diese beiden Gruppen besaßen auch die kleinsten Werte der relativen Kaufhäufigkeit, was ein zusätzliches Indiz dafür ist, dass Selbständige und Landwirte im Vergleich zu Nicht-Erwerbspersonen im Jahr 1993 weniger häufig einen Fernsehapparat kauften. Bei den beiden übrigen Unterhaltungsgütergruppen (Rundfunkempfangsgeräte u.ä., Fotoapparate u.ä.) können die Ergebnisse dahingehend interpretiert werden, dass Selbständigen-, Beamten-, Angestellten- und Arbeiterhaushalte einen signifikant positiven Einfluss auf die Kaufentscheidung dieser Güter in Bezug zum Referenzhaushalt ausüben.

Insgesamt betrachtet legen diese Ergebnisse die Vermutung nahe, dass Haushaltsgeräte sowie Fernsehapparate zum größten Teil ohne Rücksicht auf die soziale Stellung von allen Bevölkerungsgruppen gleichermaßen gekauft werden. Dieser Befund stimmt insofern auch mit den im vorherigen Abschnitt gemachten Schlußfolgerungen überein, wonach die Bestände dieser Güter relativ hoch sind und hinsichtlich der Differenzierung nach sozialen Gruppen kaum Ausstattungsunterschiede existierten. Eine Neuanschaffung dürfte in diesen Fällen meistens nur zu dem Zweck der Ersatzbeschaffung getätigt worden sein. Die geschätzten Koeffizienten der sozialen Stellung sind bei den Unterhaltungsgütern, Fahrrädern und gebraucht gekaufte Kraftwagen am größten, was daraufhin deutet, dass die soziale Stellung bei diesen Güterarten noch am ehesten zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit beiträgt.

Der ***Ausbildungsabschluss*** des Haushaltsvorstands erwies sich beim Kauf von langlebigen Gütern nicht immer als eine statistisch gesicherte Einflussgröße. In Bezug zum Referenzhaushalt, bewirkte ein Abschluss von einer Hochschule oder Fachhochschule signifikant positive Kaufanreize für Fahrräder, Fotoapparate u.ä. oder Rundfunkempfangsgeräte u.ä.

Die ***Anzahl*** der im Haushalt lebenden Personen hat sich in dieser Analyse als starke Einflussgröße auf die Kaufwahrscheinlichkeit erwiesen. Unter Berücksichtigung der Interpretationseinschränkungen (Aussagen in Bezug zum Referenzhaushalt, Konstanthaltung aller übrigen Größen), erhöhte sich die Wahrscheinlichkeit des Kaufs für alle hier berücksichtigten Gebrauchsgütern, wenn mehr als eine Person im Haushalt lebt. Und zwar besonders stark, wie an der Größe der geschätzten Parameter abzulesen ist, für Fahrräder. Dies überrascht nicht, da über die Hälfte der Haushalte, die ein Fahrrad besitzen über zwei oder mehr Fahrräder verfügen (vgl. Tabelle 6.2.).

Neben dem Einkommen ist als eine weitere Finanzierungvariable die Höhe der ***Konsumkredite*** zu Beginn des Jahres 1993 berücksichtigt worden. Sie erwies sich bei einem Großteil der untersuchten Güter auch als eine signifikant positive Einflussgröße. Der stärkste Einfluss lässt sich bei den (neu gekauften) Kraftwagen an der Größenordnung der geschätzten Parameter erkennen. Kein gesicherter Einfluss der Kreditaufnahme bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit wurde bei den sonstigen hochwertigen elektrischen Haushaltsgeräten, Fahrräder und den Unterhaltungsgütern Fotoapparate u.ä. und Rundfunkgeräte u.ä. diagnostiziert. Dies ist insofern plausibel, da in diesen Ausgabenkategorien auch geringwertige Güter, die in der Regel aus dem laufenden Einkommen finanziert werden, enthalten sind.

Wie der vorherige Abschnitt gezeigt hat, ist bei relativ vielen Gebrauchsgütern in Deutschland fast eine Vollausstattung erreicht. Der bereits zu Beginn des Jahres 1993 vorhandene ***Bestand*** von entsprechenden Gütern, wird aus diesem Grund bei einem Kauf während des Jahres eine Bedeutung haben. Die gewonnenen Ergebnisse zeigen, dass ein vorhandener Bestand bei Kühl- und Gefriermöbeln und bei Waschmaschinen, Trocknern, Bügelmaschinen einen signifikant negativen Effekt auf die Kaufentscheidung ausübt. Wohingegen ein bereits vorhandener Bestand bei Fahrrädern und Kraftwagen einen positiven Impuls auf die Kaufwahrscheinlichkeit besitzt.

Abschließend sei auf die Problematik hinsichtlich der Interpretation signifikanter Ergebnisse im Hinblick auf die Größe des hier verwendeten Stichprobenumfangs hingewiesen. Die gewonnenen Ergebnisse sind deshalb in Verbindung mit den vorausgegangenen Erkenntnissen aus der Analyse der Bestände von Gebrauchsgütern zu sehen.

Die in der Tabelle 6.9. ausgewiesenen Ergebnisse beziehen sich im übrigen auf die in der Stichprobe enthaltenen Haushalte. Auf eine Hochrechnung der Stichprobenwerte ist verzichtet

worden, um eine Beeinträchtigung der Ergebnisse durch eine künstliche Erhöhung des Stichprobenumfangs zu vermeiden. Auf mögliche Effizienzverluste bei einer Schätzung mit gewichteten Daten weisen Korn/Graubard hin.[216].

Um Informationen über die quantitative Bedeutung der einzelnen exogenen Variablen zu erhalten, sind in der Tabelle 6.10. zusätzlich die standardisierten Parameter angegeben. Die ursprünglich geschätzten Parameter sind hierzu nicht zu verwenden, da sie ein unterschiedliches Niveau besitzen und vor allem die unterschiedliche Streuung der einzelnen Variablen nicht berücksichtigen. Die standardisierte Koeffizienten *(Beta-Koeffizienten)* berechnen sich wie folgt:[217]

$$b_k = \beta_k \cdot \frac{\sigma_k}{\sigma_y}.$$

Hierbei gibt σ_k bzw. σ_y die Standardabweichung der exogenen Variable X_k bzw. der endogenen Variable y an. Mit Hilfe der Beta-Koeffizienten kann auf die quantitative Bedeutung der einzelnen exogenen Variablen geschlossen werden. So kann die Stärke des Einflusses der Einkommenshöhe auf die Kaufwahrscheinlichkeit mit der der sozio-ökonomischen Variablen verglichen werden.

Anhand der berechneten Werte lässt sich erkennen, dass das Haushaltsnettoeinkommen die quantitativ größte Bedeutung bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für Kraftwagen, sonstige hochwertige elektronische Haushaltsgeräte sowie für Kühl-/Gefriermöbel ausübt. Der Vergleich der standardisierten Koeffizienten zeigt weiterhin, dass insbesondere bei den Haushaltsgeräten die Erklärungsgröße "Personenzahl" die größten Parameterwerte besitzen und daher die Kaufentscheidung stärker beeinflusst als das Einkommen. Besonders augenfällig ist dieser Befund bei der Erklärung des Kaufs von Waschmaschinen/Trockner. Hier steigt der Betakoeffizient mit der Zunahme der Personenzahl an, der Betakoeffizient des Einkommens ist vergleichsweise klein. Die standardisierten Koeffizienten für die Merkmalsausprägungen der sozialen Stellung und des Ausbildungsabschlusses sind klein und teilweise nicht signifikant für die Güter der Haushaltselektronik.

---

[216] Vgl. Korn, E./Graubard, B. (1995). Für eine ähnliche Vorgehensweise auf Grundlage der EVS-Daten vgl. auch Faik, J. (1995) und die Ausführungen von Wagner/Schupp/Rendtel (1994), S. 73. Nach Ansicht der Autoren ist eine Hochrechnung bei deskriptiven Analysen sinnvoll, wenn sie der Politikberatung dienen. Im Gegensatz dazu arbeitet Merz, J. (1980) in seiner Studie mit hochgerechneten Stichprobenwerten.

[217] Vgl. Pindyck, R./Rubinfeld, D. (1991), S. 85.

Tabelle 6.10.: Standardisierte geschätzte Parameter des Logitmodells zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit langlebiger Gebrauchsgüter

Referenzhaushalt:
Ein nicht-erwerbstätiger Einpersonenhaushalt der über keinen speziellen beruflichen Ausbildungsabschluß verfügt.

Variable	Heiz- und Kochgeräte	Kühl- und Gefriermöbel	Waschmaschine Trockner, Bügelmaschine	Sonstige hochwertige elektrische Haushaltsgeräte	Fahrrad	Kfz, gebraucht	Kfz, neu	Farbfernseher	Rundfunk-empfangsgeräte, Phonogeräte	Fotoapparat, Filmkamera, Projektionsgerät
Haushaltsnettoeinkommen	0,276***	0,504***	0,235***	0,500***	0,018***	1,220***	1,224***	1,059***	0,399***	0,9996***
Landwirt	-0,058*	0,033	-0,014	-0,060*	0,046	0,179***	0,207**	-0,285**	-0,037	-0,055
Selbständiger	-0,226***	-0,173***	-0,075	-0,132***	0,160***	0,133**	-0,067	-0,627***	0,047	-0,063
Beamte	-0,046**	-0,057	0,005	-0,073	0,528***	0,549***	0,449***	-0,050	0,538***	0,696***
Angestellte	-0,101***	-0,153	0,059	-0,097	0,652***	0,710***	0,531***	-0,275**	0,571***	0,882***
Arbeiter	-0,079***	-0,044	0,079	-0,011	0,427***	0,704***	0,317***	-0,039	0,404***	0,568***
Meister,Techniker oder Fachschule ehem. DDR	0,075***	0,004	0,031	0,052	-0,004	0,040	0,116	0,025	0,046	0,095
(Fach-) oder Hochschulabschluß	0,057***	-0,208***	0,032	-0,036	0,085**	0,169***	0,167	-0,376***	0,119***	0,478***
2 Personen	0,461***	0,436***	0,523***	0,600***	0,745***	0,416***	0,517***	1,294***	0,424***	1,132***
3 Personen	0,368***	0,349***	0,484***	0,574***	1,127***	0,840***	0,289**	1,300***	0,602***	1,271***
4 und mehr Personen	0,435***	0,422***	0,790***	0,732***	1,961***	1,035***	-0,100	1,582***	1,031***	1,651***
Ostdeutschland	0,117***	0,340***	0,322***	0,219***	-0,011	0,160***	0,300***	0,618***	0,159***	0,576***
Kreditaufnahme (Höhe in DM)	0,093***	0,168***	0,102***	0,083	0,042	1,119***	2,393***	0,270***	0,190	0,103
Vorhandener Bestand		-0,064***	-0,025***		0,077***	0,176***	0,276***	-0,014		

*** = Signifikanzniveau 1 %
** = Signifikanzniveau 5 %
* = Signifikanzniveau 10 %
Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.

Die standardisierten Koeffizienten der Erklärungsvariable "Personenzahl" steigen mit der Personenzahl an, wenn es sich um den Kauf von gebraucht gekauften Kraftwagen handelt. Genau das Gegenteil tritt ein, wenn es sich um den Kauf eines neuen Kraftwagens handelt. Hier nimmt der positive Effekt auf die Kaufwahrscheinlichkeit mit der Personenzahl ab bzw. wird sogar insignifikant. Erwartungsgemäß besitzen das Einkommen und die Konsumtenkredite beim Kauf eines Pkw große quantitative Bedeutung, was an der Höhe der standardisierten Parameter dieser zwei Variablen abzulesen ist. Insbesondere bei den neu gekauften Pkw ist die Bedeutung der sozialen Stellung des Käufers nicht zu vernachlässigen, sie ist jedoch geringer als die Zugehörigkeit zu Ostdeutschland.

Obwohl die standardisierten Parameter für die Merkmalsausprägung der sozialen Stellung beim Kauf eines Farbfernsehers teilweise signifikant sind, ist ihre quantitative Bedeutung eher gering. Wohingegen die soziale Stellung bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für Rundfunkempfangsgeräte und Fotoapparate/Projektionsgeräte einen größeren Einfluss besitzt, der in etwa dem des Einkommens entspricht.

Abschließend lässt sich der Erklärungswert des Gesamtmodells anhand des angegebenen Liklihood-Ratio-Index (LRI) ablesen (vgl. Tabelle 6.9.). Die relativ kleinen Werte des LRI dürften auf die hohe Streuung des verwendeten Querschnittsdatensatzes zurückzuführen sein. Die Prognoseeigenschaft des Modells lässt sich anhand der folgenden Tabelle für die richtig und falsch prognostizierte Kaufwahrscheinlichkeit ablesen:

Tabelle 6.11.: Prognosegüte des Logitmodells zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit langlebiger Gebrauchsgüter[218]

(in Prozent)	***Nichtkauf***	***Kauf***	***Gesamt***
Heiz- und Kochgeräte	49,63	62,75	54,43
Kühl- und Gefriermöbel	68,66	41,89	65,59
Waschmaschine, Trockner, Bügelmaschine	61,56	51,98	60,06
Sonstige hochwertige elektronische Haushaltsgeräte	49,22	66,55	53,05
Fahrrad	66,78	66,69	66,77
Pkw, gesamt	68,43	61,31	67,17
Pkw, neu gekauft	65,54	73,61	66,06
Farbfernseher	50,81	61,26	52,27
Rundfunkempfangsgerät, Phonogeräte	59,54	62,66	60,71
Fotoapparat, Filmkamera, Projektionsgeräte	52,23	64,99	54,31

[218] Der Klassifikationswert entspricht der relativen Häufigkeit der Käufe eines Gutes.

Demnach sind 61,31 % der Käufe eines Personenkraftwagens und 68,43 % der Nichtkäufe aufgrund des hier spezifizierten Modells richtig prognostiziert worden. Insgesamt wurden 67,17 % der Kaufentscheidungen mit Hilfe der hier gewählten Erklärungsgrößen richtig vorhergesagt.

6.5. Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurde der Einfluss unterschiedlicher sozio-ökonomischer Faktoren auf das Kaufverhalten bezüglich langlebiger Gebrauchsgüter im Jahr 1993 untersucht. Dabei lag der Schwerpunkt bei denjenigen sozialen Merkmalen, die als weiteres soziales Umfeld der Haushalte deren Bedürfnisse mitbeeinflussen. Die gewonnenen Ergebnisse der durchgeführten Untersuchungen werden im folgenden nochmals zusammengefasst.

Zunächst ist eine Bestandsanalyse für langlebige Gebrauchsgüter entsprechend der Sozialstruktur in Deutschland Anfang 1993 durchgeführt worden. Um den Einfluss von sozialen Gruppen auf den Kauf langlebiger Güter während des Jahres 1993 zu erklären, ist anschließend die Kaufwahrscheinlichkeit für bestimmte Ausgabengruppen in Abhängigkeit von sozioökonomischen Größen analysiert worden.

Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass Haushalte von Landwirten relativ hohe Bestände von Bügelmaschinen, Nähmaschinen, Kühlschränken und Gefrierschränken besitzen, existieren kaum nennenswerte Unterschiede im Ausstattungsgrad für ***Haushaltsgüter*** zwischen den einzelnen sozialen Stellungen. Sogenannte "neuere" Güter wie Mikrowellengeräte, Geschirrspülmaschinen und Wäschetrockner besaßen Anfang 1993 häufiger Landwirte-, Beamten- und Selbständigenhaushalte als alle übrigen sozialen Stellungen. Unterschiede im Ausstattungsgrad zwischen ost- und westdeutschen Haushalten bestanden Anfang 1993 bei den genannten "neuen" Gütern.

Die Unterteilung der Besitzergruppen nach der Höhe des gezahlten Anschaffungspreises ergab, dass die Neigung, einen höheren Preis für Haushaltsgeräte zu zahlen, bei den Selbständigen und Landwirten eher vorhanden war, als bei den übrigen sozialen Stellungen. Dies gilt um so mehr, wenn der Haushalt aus mindestens zwei Personen bestand und wenn Kinder im Haushalt lebten. Die Tendenz eher einen niedrigen Preis für Haushaltsgeräte zu zahlen, bestand bei nicht-erwerbstätigen Haushalten, Einpersonenhaushalte sowie bei männlichen Einpersonenhaushalten.

Dass Güter der Haushaltselektronik weit verbreitet sind und ohne Rücksicht auf die soziale Stellung oder den Ausbildungsabschluss gekauft werden, ergab auch die Analyse der Kaufwahrscheinlichkeit für das Jahr 1993. Die mittels eines Logitmodells durchgeführte Berechnung wies statistisch gesicherte positive Einflüsse auf die Kaufwahrscheinlichkeit, neben dem

Einkommen und der Gebietszugehörigkeit zu Ostdeutschland, lediglich für die Merkmale "Personenzahl" und "Konsumentenkredit" auf. Einen signifikant negativen Effekt auf die Kaufwahrscheinlichkeit besaß ein bereits im Haushalt vorhandener Bestand von entsprechenden Gütern.

Der Ausstattungsgrad für Güter der ***Freizeit und Unterhaltungselektronik*** unterschied sich nach der sozialer Stellung des Haushaltsvorstands für Camcorder, Diaprojektoren, Videorekorder, CD-Spieler und Computer. Eine gewisse Rolle spielte auch der Schulabschluss und der Ausbildungsabschluss des Haushaltsvorstands. Wohingegen die Standardgeräte der Unterhaltungselektonimk, Fernsehgeräte und Telefonapparate, unabhängig von der sozialen Stellung Angang 1993 in fast allen deutschen Haushalten vorhanden waren. Bei den Standardgeräten gab es zwischen Ost- und Westdeutschland auch kaum Unterschiede im Ausstattungsgrad, sieht man hier einmal von den Telefonen ab, die aufgrund der in der damaligen DDR bedingten Verhältnissen in den neuen Bundesländern Anfang 1993 noch nicht so stark verbreitet waren wie in den alten Ländern.

Bei der Untersuchung der Höhe des gezahlten Anschaffungspreises zeigte sich, dass eher ältere Haushaltsvorstände die Neigung besaßen, einen höheren Preis für ein Fernsehgerät zu zahlen als jüngere Haushaltsvorstände. Diese Aussage gilt auch für die gezahlten Anschaffungspreise für Computer. Hierfür zahlen die über 65-jährigen die höchsten Preise.

Bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für Unterhaltungselektronik während des Jahres 1993 mittels des Logitmodells übten die sozio-ökonomischen Merkmale "Soziale Stellung" und "Ausbildungsabschluss" einen signifikant positiven Einfluss auf die Kaufneigung für Fotoapparate, Filmkameras u.ä. sowie für Rundfunkempfangs-/Phonogeräte aus.

Überdurchschnittlich hohe Ausstattungsbestände von ***neu gekauften Pkw*** weisen Selbständige und Beamte auf. Den Anfang 1993 höchsten Bestand für ***gebrauchte Pkw*** besaßen Haushalte von Landwirten, gefolgt von Arbeiterhaushalten. Die Schulausbildung bzw. der Ausbildungsabschluss des Haushaltsvorstands spielte für den Bestand von gebrauchten Pkw fast keine Rolle, Unterschiede existierten jedoch beim Bestand von neuen Autos. Kaum Unterschiede existieren zwischen Ost- und Westdeutschland bei der Ausstattung mit Personenkraftwagen.

Die Neigung, eher einen preiswerten Neuwagen zu erwerben, besaßen häufig alleinlebende Frauen. Genau umgekehrt verhielt es sich bei alleinlebenden Männern. Selbständigen- und Landwirtehaushalte besaßen ebenfalls eher die Bereitschaft, mehr Geld für ein neues Auto auszugeben.

Bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für Pkw im Jahr 1993 erwies es sich als ein positiver Einflussfaktor, wenn der Haushalt einen Landwirt, Beamten, Angestellten oder Arbeiter als Haushaltsvorstand hatte. Von quantitativ großer Bedeutung bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit ist, neben dem Einkommen, die Aufnahme eines Konsumentenkredits.

Insgesamt haben die durchgeführten Untersuchungen in diesem Kapitel gezeigt, dass bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit von langlebigen Gebrauchsgütern die sozioökonomischen Faktoren soziale Stellung, Ausbildungsabschluss und Gebietszugehörigkeit einen Einfluss besitzen. Es kommt allerdings darauf an, welche Güterarten betrachtet werden. Bei der Kaufentscheidung für langlebige Haushaltsgüter erwies sich soziale Stellung oder der Ausbildungsabschluss als relativ bedeutungslos. Allerdings spielten diese Größen eine Rolle bei der Kaufentscheidung für Güter der Unterhaltungselektronik und der Freizeitgestaltung. Da die Ergebnisse des 2. Kapitels auf eine gestiegene Bedeutung dieser Güterarten hindeuten, können diese Ergebnisse in konsumpolitischer Hinsicht von Interesse sein.

7. Schlussbetrachtung

In dieser Arbeit wurde das Ausgabeverhalten einzelner Haushalte für den Privaten Verbrauch aufgrund einer haushaltsindividuellen Querschnittsdatenbasis für Deutschland des Jahres 1993 analysiert.

Dabei sind, in unterschiedlicher Modellierung, die Auswirkungen einer Vielzahl struktureller Einflüsse auf das Ausgabeverhalten quantifiziert worden. Die aus den einzelnen Untersuchungen gewonnenen Ergebnisse sind aufgrund des statischen Betrachtungsrahmens in erster Linie als ein Beitrag zur *Erklärung* haushaltsindividuellen Konsumverhaltens zu sehen. Aussagen über zukünftiges Konsumverhalten, d.h. aus den jeweiligen Untersuchungen abgeleitete *Prognosen,* sind in dieser Arbeit nicht intendiert worden. Zum einen sind hierzu notwendige Reaktionen der Haushalte auf Preisveränderungen nicht modellierbar und zum andern kann nicht davon ausgegangen werden, dass keine strukturellen Veränderungen auf Haushaltsebene im Zeitablauf zu erwarten wären.[219]

Die relativ einseitige Ausrichtung der mikroökonomischen Haushaltstheorie bei der Erklärung des Konsumverhaltens wurde durch die Einbeziehung sozio-struktureller Erklärungsgrößen erweitert. Insbesondere die realitätsferne Annahme der gegebenen Präferenzen wurde durch die Hinzunahme von Variablen ergänzt, die für das Entstehen bestimmter Konsumbedürfnisse verantwortlich sein können. Dies war erstens eine Variable, die die aktuelle Phase des Familienstadiums von Konsumenten berücksichtigt und zweitens die in unterschiedlichen Merkmalen erfasste sozio-kulturelle Umwelt von Konsumenten.

Die in der Übersicht 7.1. zusammengefassten Ergebnisse werden im folgenden kurz erläutert.

Im *4. Kapitel* ist zunächst die Einkommensabhängigkeit der neun Hauptausgabenkategorien entsprechend der SEA 83 überprüft worden. Insbesondere die Berechnung der Einkommenselastizität lieferte Hinweise über die Bedeutung des Einkommens bei Ausgabeentscheidungen. Bei einkommenselastischen Gütern ist die Veränderungsrate der nachgefragten Menge größer als die Veränderungsrate des Einkommens. Mit zunehmendem Einkommen nimmt der Anteil dieser Güter zu. Bei einkommensunelastischen Gütern verändert sich die nachgefragte

---

[219] Hier liegt ein Ansatz zu weiterführenden Forschungsarbeiten. So kann z.B. mittels mehrerer Erhebungen der EVS in Form eines Haushaltspanels das Konsumverhalten im Zeitablauf untersucht werden. Dabei können dann Preisinformationen und die Zugehörigkeit zu bestimmten Alterskohorten in die Analyse miteinbezogen werden.

Menge relativ weniger stark als das Einkommen; ihr Anteil nimmt mit steigendem Einkommen ab.

Übersicht 7.1.: Synopse der Ergebnisse

Einflussgrößen auf das Konsumverhalten

	Einkommen	***Familienzyklus***	***Sozialstruktur***
verwendete Güter:	neun Hauptausgaben-gruppen der SEA 83 (z.B. Nahrungsmittel, Mieten, Ausgaben für Verkehr u. Nachrichtenübermittlung)	einzelne Ausgabenarten (z.B. Speisen und Geränke außer Haus, Reiseausgaben, Alkoholische Getränke)	langlebige Gebrauchsgüter (z.B. Waschmaschine, Pkw, Fernsehgerät)
Hypothesen:	empirische Gesetzmäßigkeiten (z.B. Engel'sche Gesetz) Unterschiedliche Einkommenselastizität der Hauptausgabengruppen	systematischer Zusammenhang zwischen Ausgabenhöhe und Familienzyklusphase	Konsumverhalten langlebiger Gebrauchsgüter wird von der Stellung der Haushalte innerhalb der Sozialstruktur beeinflußt
Ergebnisse:	Gültigkeit des Engelschen bzw. Schwabeschen Gesetzes für Nahrungsmittel, Mieten sowie für Energie Klassifikation der Ausgabenarten anhand der berechneten Elastizität in: *Einkommensunelastisch:* Nahrungsmittel, Mieten, Energie *Einkommenselastisch:* Gesundheit/Körperpflege, Persönliche Ausstattung Für alle übrigen Ausgabenarten ist die Klassifikation nur *differenziert* nach dem Einkommens*niveau* möglich.	Statistisch gesicherter Einfluss des Familienzyklus auf Ausgabenhöhe einzelner Ausgaben Unterschiedliche graphische Verlaufsformen der Ausgaben in Abhängigkeit des Familienzyklus	Ausstattungsgrad Anfang 1993: Bestands*unterschiede* bei Unterhaltungsgütern nach der sozialen Stellung, Ausbildungsabschluss *Keine* Bestandsunterschiede bei Haushaltsgeräten (Ausnahmen sind "neuere" Güter) nach der sozialen Stellung, Ausbildungsabschluss Kaufwahrscheinlichkeit im Jahr 1993: wichtige Einflussgrößen, neben dem Einkommen und Personenzahl, für: Haushaltsgeräte: Gebietszugehörigkeit Verkehrsmittel: Kreditaufnahme, Soziale Stellung, Gebietszugehörigkeit Unterhaltungsgüter: Soziale Stellung, Ausbildungsabschluss, Gebietszugehörigkeit

Die berechneten Einkommenselastizitäten für das mittlere Einkommen für die Ausgabenarten Nahrungsmittel, Energie und Mieten liegen deutlich unter eins. Diese Ausgabenkategorien sind daher als einkommensunelastisch klassifiziert worden. Um diesen Befund zu fundieren, ist die Elastizität für die untere und obere Einkommensgruppe berechnet worden. Die daraus gewonnenen Ergebnisse stehen im Einklang mit der getroffenen Aussage. Zusätzlich ist dieses Resultat graphisch anhand der nicht-parametrischen Engelkurven überprüfen worden. Die nicht-parametrischen Engelkurven für die Ausgabenanteile weisen für diese drei Ausgabenkategorien einen fallenden Verlauf auf.

Die Ausgabenkategorien persönliche Ausstattung und Gesundheit sind, mit einer Elastizität größer eins, als einkommenselastische Güter eingestuft worden. Eingeschränkt ist diese Aussage dadurch, dass die entsprechenden Elastizitätswerte für die obere Einkommensgruppe der Haushaltstypen 1 und 2 knapp unter eins liegen. Die nicht-parametrischen Engelkurven für die Anteile verlaufen für diese zwei Ausgabenkategorien mit zunehmendem Einkommen ansteigen und stehen im Einklang mit der getroffenen Aussage.

Für die Ausgabenkategorien Bekleidung, Möbel und Verkehr ist die Einteilung in einkommenselastisch und -unelastisch nur differenziert nach dem Einkommensniveau möglich. Die berechneten Einkommenselastizitäten lassen höchstens für die untere Einkommensgruppe eine Gütereinteilung in "elastisch" zu und selbst dann war das Ergebnis von der zugrundegelegten Funktionsform abhängig. Hilfreich ist in diesem Fall die Betrachtung der nicht-parametrischen Engelkurven gewesen. Sie besitzen nur im unteren Einkommensbereich einen ansteigenden Verlauf. Mit zunehmendem Einkommen verlaufen die Kurven fast horizontal, d.h. der auf diese Ausgabenarten entfallene Anteil vom Einkommen bleibt mit steigendem Einkommen relativ unverändert. Eine Besonderheit weisen die Engelkurven für die Ausgabenkategorie Bildung auf, die durchgehend horizontal verlaufen.

Im *5. Kapitel* ist der Einfluss des Familienlebenszyklus auf das Konsumverhalten untersucht worden. Hierzu ist zunächst ein Familienzyklusmodell, das die aktuellen demographischen Entwicklungen in Deutschland berücksichtigt, entwickelt worden. Mit diesem Familien- bzw. Singlezyklusmodell wurden ca. 80 % aller in der EVS Stichprobe enthaltenen Haushalte erfasst.

Zur Untersuchung wurden relativ tief gegliederte Ausgabenarten verwendet. Mittels einer Varianzanalyse konnte gezeigt werden, dass der Familienzyklus einen statistisch gesicherten Einfluss auf das Ausgabeverhalten besitzt. Um die Relevanz dieser Aussage zu fundieren, ist mit dem deskriptiven Maß η^2 berechnet worden, wie groß der durch die Gruppenzugehörigkeit erklärte Anteil an der Gesamtstreuung der Ausgaben ist. Dabei zeigte sich, dass die Ausgabenarten, die mit dem Vorhandensein von Kindern und deren Alter verbunden sind, die

höchsten η^2 Werte besitzen. 30 % der Gesamtstreuung der Ausgaben für Kinderbekleidung entfällt demnach auf die Streuung zwischen den Familientypen (Kinderbetreuung: 11 %). Die Hinzunahme des Einkommens als zusätzliche Einflussgröße hat weiter zur Erklärung der Gesamtstreuung der Ausgabenarten Damen- und Herrenbekleidung, Speisen und Getränke außer Haus, Reisen und Gesundheit beigetragen.

Der Zusammenhang zwischen Familienzyklus und Konsumverhalten ist zusätzlich graphisch veranschaulicht worden, indem die mittleren Ausgaben sowie die Pro-Kopf Ausgaben in Abhängigkeit des Familien- bzw. Singlezyklus dargestellt wurden. Dabei ergeben sich unterschiedliche Ausgabenmuster entlang des Familienzyklus. Einen umgekehrten U-förmigen bzw. M-förmigen Verlauf besitzen die Ausgaben für Kinderbekleidung, Möbel, Heizgeräte, Kochgeräte und Kinderbetreuung. Dieses Ausgabenmuster bleibt für die Pro-Kopf Ausgaben für Kinderbekleidung und -betreuung erhalten, d.h. diese Ausgabenarten werden hauptsächlich vom Familienzyklus beeinflusst und nicht durch die Anzahl der Personen. Diese Aussage gilt auch für die Ausgabenarten Gesundheit und Urlaubsreisen, die entlang des Familienzyklus ansteigen.

Im *6. Kapitel* wurde zunächst der Ausstattungsgrad von langlebigen Gebrauchsgütern Anfang 1993 differenziert nach sozio-strukturellen Merkmalen der Haushalte dargestellt. Dabei zeigte sich, dass abgesehen von "neueren" Haushaltsgeräten (Mikrowellengeräte, Geschirrspülmaschine, Wäschetrockner), kaum Unterschiede im Ausstattungsgrad nach der sozialen Stellung, dem Schul- und Ausbildungsabschluss und der Gebietszugehörigkeit bestehen. Bei der Analyse der Kaufwahrscheinlichkeit für Haushaltsgüter im Jahr 1993 mittels eines Logitmodells haben sich die Merkmalsausprägungen der sozialen Stellung und des Ausbildungsabschluss auch nicht als statistisch gesicherte Einflussgrößen herausgestellt. Vielmehr spielte bei der Kaufentscheidung, neben dem Einkommen, eine Rolle wieviel Personen im Haushalt leben sowie die Gebietszugehörigkeit zu West- oder Ostdeutschland.

Unterschiede im Bestand von Unterhaltungsgütern nach der sozialen Stellung existierten Anfang 1993 bei den Gütern Camcorder, CD-Spieler, PC, Fotoapparat, Videorekorder, Diaprojektor. Standardgüter wie Fernseher und Telefonapparate waren hingegen in fast allen deutschen Haushalten vorhanden. Bei den Telefonen existierten jedoch Ausstattungsunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland. Bei der Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit mittels des Logitmodells zeigte sich, dass einzelne Merkmalsausprägungen der sozialen Stellung sowie der Ausbildungsabschluss einen signifikant positiven Einfluss auf die Kaufwahrscheinlichkeit besitzen.

Bei den Verkehrsgütern sind insbesondere die Pkw von Interesse. Bestandsunterschiede zwischen West- und Ostdeutschland waren Anfang 1993 kaum vorhanden. Einen höheren

Ausstattungsgrad von neu gekauften Pkw besaßen Haushalte, die einen Selbständigen oder Beamten als Haushaltsvorstand hatten. Bei den gebraucht gekauften Pkw verfügten Landwirte und Arbeiter über relativ hohe Bestände. Für die Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit besaß daher die soziale Stellung einen statistisch gesicherten Einfluss. Dieser wurde jedoch dominiert durch das Einkommen und die Kreditaufnahme.

Abschließend lässt sich sagen, dass erstens das Einkommen für Konsumentscheidungen eine nicht zu vernachlässigende Einflussgröße ist. Die mittels nicht-parametrischer Regression berechneten Engelkurven machten diesen Zusammenhang anschaulich deutlich. Die Ausgaben*anteile* aller betrachteten (Haupt-)Ausgabengruppen verändern sich mit wachsendem Einkommen. Es gibt jedoch Unterschiede: Die nicht-parametrischen Engelkurven für die Anteile der Güter für Bildung, Bekleidung, Möbel und Verkehr verlaufen ab einem mittleren Einkommen fast horizontal. Der Einfluss des Einkommens auf diese Ausgabenanteile scheint hier begrenzt. Die Engelkurven für die Ausgabenanteile der Gütergruppen, die eher zur Deckung des Grundbedarfs zählen, wie Nahrungsmittel, Energie und Mieten, gehen mit zunehmendem Einkommen zurück. Die Engelkurven für die Ausgabenanteile Gesundheit und persönliche Ausstattung steigen mit zunehmendem Einkommen. Durch den Vergleich des Ausgabeverhaltens unterschiedlicher Haushalte konnte zweitens gezeigt werden, dass sich je nach privater Lebensform und sozialer Stellung die Konsummuster der jeweiligen Haushalte systematisch voneinander unterscheiden. Dies bedeutet, dass die Struktur des Konsums einzelner Haushalte in hohem Maße von sozialen Einflussgrößen mitbestimmt ist. Die unterschiedlichen Konsummuster konstituieren sich dabei jenseits der Einflussgrößen Einkommen oder Alter. Im Rahmen der empirischen Untersuchungen zum Familienlebenszyklus konnte verdeutlicht werden, dass von entscheidender Bedeutung für das Ausgabeverhalten das Vorhandensein von Kinder sowie deren Alter ist. Weiterhin wurde gezeigt, dass die Kaufwahrscheinlichkeit insbesondere von Gebrauchsgütern die der Freizeit- und Unterhaltungsbranche zuzurechnen sind, von der sozialen Stellung und dem Ausbildungsabschluss mitbestimmt wird.

Literaturverzeichnis

A

Afifi, A.A./Clark, V. (1996): Computer-Aided Multivariate Analysis, 3. Ed., London.

Anders, H.J. (1992): Entwicklungstendenzen im privaten Verbrauch, in Rosenberger, G. (Hrsg.), S. 56-70.

Andersen, A. (1999): Der Traum vom guten Leben, Frankfurt.

B

Backhaus, K./Erichson, R./Plinke, W./Weiber, R. (1994): Multivariate Analysemethoden, 7. Auflage, Heidelberg.

Banks, J./Blundell, R./Lewbel, A. (1997): Quadratic Engel Curves and Consumer Demand, in: *The Review of Economics ans Statistics, No. 4, Nov, 1997, S. 527-539.*

Banning, T. (1987): Lebensstilorientierte Marketing-Theorie – Analyse und Weiterentwicklung modelltheoretischer und methodischer Ansätze der Lebensstil-Forschung im Marketing, Heidelberg.

Becker, G. (1967): A theory of the allocation of time, in: *Economic Journal,* 75, S. 493-517.

Bellgardt, E. (1997): Statistik mit SPSS, München.

Bierens, H.J./Pott-Buter, H.A. (1990): Specification of Household Engel Curves by Nonparametric Regression, in: *Econometric Reviews*, 9(2), 1990, S. 123-184.

Blundell, R./Duncan, A. (1998): Kernel Regression in Empirical Microeconomics, in: *Journal of human resources,* 33, 1, S. 62-87.

Blundell, R./Ray, R. (1984): Testing for Linear Engel Curves and Additively Separable Preferences using a New Flexible Demnd System, in: *The Economic Journal*, 94, 1984, S. 800-811.

Bolleyer, R./M. Burghardt (1994): Privater Verbrauch im früheren Bundesgebiet sowie in den neuen Ländern und Berlin-Ost, in: *Wirtschaft und Statistik* 4/1994, S. 299-305.

Böventer, E./Illing, G. (1997): Mikorökonomie, 9. Auflage, München.

Bourdieu, P. (1982): Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt.

Brown, A./Deaton, A. (1972): Surveys in applied Economics: Models of consumer behaviour, in: *The Econimic Journal*, Dec. 1972, Vol. 82, S. 1145-1236.

Brümmerhoff, D./Lützel, H. (1994): Lexikon der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, München.

Buchegger, R. (1986): Konsumnachfrage und Haushaltsstruktur, München.

Burghardt, M. (1996): Berechnung des Privaten Verbrauchs in den neuen Ländern und Berlin-Ost nach der Verwender- und der Lieferantenmethode, in: *Wirtschaft und Statistik* 4/1996, S. 267.

C

Chambers, J./Cleveland, W./Kleiner, B./Tukey, P. (1983): Graphical Methods for Data Analysis, Belmont, California.

Chiang, A. C. (1984): Fundamental Methods of Mathematical Economics, 3. Ed., Singapore.

Chlumsky, J./Ehling, M. (1997): Grundzüge des künftigen Konzepts der Wirtschaftsrechnungen der privaten Haushalte, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 7, S. 455-461.

Chung, J.W. (1994): Utility and Production Functions, Cambridge (MA).

Coleman, R. (1983): The Continuing Significance of Social Class to Marketing, in: *Journal of Consumer Reseach,* Vol. 10, Dec., S. 265-280.

Coskunoglu, O./Hansotia, B./Shaikh, M. (1985): A New Logit Model for Decision Making and its Application, in: *Operational Research Society,* Vol. 36, No. 1, S. 35-41.

D

Danko, W.D./Schaninger, C.M. (1990): An Empirical Evaluation of the Gilly-Enis Updated Household Life Cycle Model, in: *Journal of Business Research,* 21, S. 39-51.

Deaton, A. (1986): Demand Analysis, in: Griliches, Z. (Hrsg.), S. 17-68-1839.

Deaton, A./Irish, M (1984): Statistical Models for Zero Expenditure in Household Budgets, in: *Journal of Public Economics,* 23, S. 59-80.

Deaton, A./Muellbaur, J. (1980a): An Almost Ideal Demand System, in: *American Economic Review,* Vol. 70, No. 3, S. 312-326.

Deaton, A./Muellbauer, J. (1980b): Econimics and consumer behavior, Cambridge.

Duvall, E. (1971): Family Development, 2ed print, Philadelphia.

E

Eichmann, W. (1978): Die Berechnung des Privaten Verbrauchs im Rahmen Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen unter Berücksichtigung aller verfügbaren Quellen, in: Fürst, G. (Hrsg.), S. 55-76

Engel, E. (1895): Die Lebenshaltungskosten belgischer Arbeiterfamilien. Früher und Jetzt. S. 1-124, in: *Bulletin de l'Institut International de Statistique,* 9, S. 1-123.

Engel, J./Blackwell, R. (1995): Consumer Behavior, Forth Worth.

Engel, J./Kneip, A. (1996): Recent Approaches to Estimating Engel Curves, in: *Journal of Economics,* No. 2, S. 187-212.

Engle, R.F./McFadden, D.L. (Hrsg.): Handbook of Econometrics, Vol. IV, Elsevier.

Euler, M. (1987): Einnahmen und Ausgaben der privaten Haushalte im Jahr 1983, in: *Wirtschaft und Statistik* 6/1987, S. 499-507.

Euler, M. (1992): Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 7, S. 463-469.

Eurostat (1996): Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen 1995, Brüssel.

Evans, M.K. (1969): Macroeconomic Activity, New York.

F

Fachinger, U. (1997): Einkommensverwendungsentscheidungen von Haushalten. Eine alters- und kohortenspezifische Längsschnittanalyse auf der Grundlage der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamts. Habilitationsschrift. Bremen.

Fahrmeir, L./Künstler, R./Pigeot, I./Tutz, G. (1997) Statistik, Heidelberg.

Faik, J. (1995): Äquivalenzskalen, Berlin.

Feess, E. (1997): Mikorökonomie, Marburg.

Ferber, R. (1973): Consumer Economics, A Survey, in: *Journal of Economic Literature,* S. 1303-1342.

Fürst, G. (Hrsg.) (1978): Grundlagen und Methoden der Verbrauchsstatistiken und der Konsumforschung, Sonderhefte zum *Allgemeinen Statistischen Archiv*, Heft 13, Göttingen.

G

Galler, H.P./Ott, N. (1993a): Empirische Haushaltsforschung, Frankfurt.

Galler, H.P./Ott, N. (1993b): Der private Haushalt als ökonomische Institution. Neuere Entwicklungen in der mikroökonomischen Haushaltstheorie, in: Gräbe, S. (Hrsg.), S. 109-142.

Geißler, R. (1996): Die Sozialstruktur Deutschlands, 2. Aufl., Bonn.

Geßler, J. R. (1993): Statistische Graphik, Basel.

Gilly, M. C./Enis, B. (1982): Recycling the Family Life Cycle: A Proposal for Redefinition, *in:* Advances in Consumer Research, Vol. 9, Mitchell, A.A. (Ed.), Ann Arbor, Association for Consumer Research, S. 271-276.

Glatzer, W. (1984): Haushaltsproduktion, in: Glatzer, W./Zapf, W. (Hrsg.), S. 366-390.

Glatzer, W./Zapf, W. (Hrsg.) (1984): Lebensqualität in der Bundesrepublik, Frankfurt.

Glick, P.C. (1947): The Family Cycle, in: *American Sociological Review,* 12,S.164-174.

Gollnick, H. (1959): Ausgaben und Verbrauch in Abhängigkeit von Einkommen und Haushaltstruktur, in: *Agrarwirtschaft, Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Marktforschung,* Sonderheft 6/7, Hannover.

Görtler, E. (2000): Demographische Veränderungen und Konsum, in: Rosenkranz, D./Schneider, N. (Hrsg.), S. 305-326.

Gräbe, S. (1993): Der private Haushalt im wissenschaftlichen Diskurs, Frankfurt.

Greene, W.H. (1993): Econometric Analysis, New York.

Griliches, Z./Intriligator, M.D. (Hrsg.) (1986): Handbook of Econometrics, Amsterdam.

H

Härdle, W. (1990): Applied Nonparametric Regression, Cambridge.

Härdle, W. /Linton, O. (1994): Applied nonparametric Methods, *in:* Engle, R.F./McFadden, D.L. (Ed.), S. 2295-2339.

Hansen, G. (1972): Eine ökonometrische Untersuchung ausgewählter Konsumfunktionen für die Bundesrepublik, Göttingen.

Hartmann, N. (1999): Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung 1999 - Anlass, Konzeptänderungen und Begriffe, in: *Wirtschaft und Statistik,* 4, S. 257-268.

Hartmann, N. (1976): Private Organisationen ohne Erwerbscharakter als Teil des Haushaltssektors in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 10, S. 638 ff.

Haseloff, O.W. (1992): Personale und soziale Funktionen des privaten Verbrauchs, in: Rosenberger, G. (Hrsg.), S. 141-156.

Hauser, R. (Hrsg.) (1994): Mikroanalytische Grundlagen der Gesellschaftpolitik, Band 2, Berlin.

Hecheltjen, P. (1974): Die Schätzung von Konsumfunktionen privater Haushalte aus Querschnittsdaten, in: *Allgemeines Statistisches Archiv,* Heft 4, S. 333-367.

Hertel, J. (1997): Einnahmen und Ausgaben der privaten Haushalte 1993, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 1, S. 45-58.

Hillmann, K.H. (1988): Allgemeine Wirtschaftssoziologie, München

Höhn, C. (1985): Familienzykluskonzept und Kohortenanalyse, in: *Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft,* Jg. 11, S.147-164.

Houthakker, H.S. (1960): Additive preferences, in: *Econometrica,* 28, S. 244-257.

Hradil, S. (1987): Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft: Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus, Opladen.

Hradil, S. (1999): Soziale Ungleichheit in Deutschland, 7. Auflage, Opladen.

J

Jäckel, M./Kochhan, C. (2000): Notwendigkeit und Luxus. Ein Beitrag zur Geschichte des Konsums. In: Rosenkranz, D./Schneider, N. (Hrsg), S. 73-94.

Janssen, J. /Laatz, W. (1997): Statistische Datenanalyse mit SPSS für Windows, 2. Auflage, Heidelberg.

Janssen, M. (1978): Dynamische Modelle der Konsumgüternachfrage, Frankfurt.

Johnston, J./DiNardo, J.(1997): Econometric Methods, New York.

K

Kamenz, U. (1987): Einkommensverwendung im Familienlebenszyklus, Frankfurt 1987.

Kirchler, E. (1989): Kaufentscheidungen im privaten Haushalt: Eine sozialpsychologische Analyse der Familienalltags, Göttingen.

Klein, H.J. (1993): Wirtschaft- und Konsumsoziologie, in: Korte, H./Schäfers, B. (Hrsg.), S.141-165.

König, R. (Hrsg.) (1977): Handbuch der empirischen Sozialforschung, Band 11, Stuttgart

Korn, E./Graubard, B. (1995): Examples of Differing Weighted and Unweighted Estimates From a Sample Survey, in: *The American Statistican,* Vol. 49, No. 3, S. 291-295.

Korte, H./Schäfers, B. (1993) Einführung in Spezielle Soziologien, Opladen.

Kreps, D. (1994): Mikroökonomische Theorie, Landsberg/Lech.

Kroeber-Riel, W. (1992): Konsumentenverhalten, 5. Auflage, München.

Kunz, D./Euler, M. (1972): Möglichkeiten und Grenzen der laufenden Wirtschaftsrechnungen, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 6, S. 321-326.

Kutsch, T. (1988): Soziologie des Haushalt, S. 74-106, in: Reinhold, G. (Hrsg.)

L

Lancaster, K. (1966): A new approach to Consumer Demand, in: *Journal of Political Economy,* 74, S. 132-157.

Leibenstein, H. (1966): Mitläufer-, Snob- und Veblen-Effekte in der Theorie der Konsumentennachrage, in: Streissler, E./Streissler, M. (Hrsg.), S. 231-255.

Leser, C. L. (1963): Forms of Engel Functions, in: *Econometrica,* Vol.31, No. 4, S. 694-703.

Lewbel, A. (1991): The Rank of Demand Systems: Theory and Nonparametric Estimation, in: *Econometrica,* Vol. 59, No. 3, 1991, S. 711-730.

Lippe, v.d., P. (1993): Deskriptive Statistik, Stuttgart.

Liviatan, N. (1961): Errors in Variables and Engel Curve Analysis, in: *Econometrica,* Vol. 29, No. 3, S. 336-362.

Lüdtke, H. (1995): Vier Dimensionen von Lebensstilen. Zur Anwendung der Cluster- und Korrenpondenzanalyse, in: *Angewandte Sozialforschung,* Jg. 19, Heft 1, S. 77-92.

Lüdtke, H. (2000): Konsum und Lebensstile, in: Rosenkranz, D./Schneider, N. (Hrsg.), S. 117-134.

M

Marbach, J. (1987): Das Familienlebenszykluskonzept in der Lebenslaufforschung, in: Voges, W. (Hrsg.), S. 367-388.

Maslow, A. (1977): Motivation und Persönlichkeit, Freiburg.

McFadden, D. (1984): Econometric Analysis of Qualitative Response Models, in: *Handbook of Econometrics,* Vol.II, Ed. Griliches, Z./Intriligator, M., Amsterdam.

McLeod, P.B./Ellis, J.R. (1982): Housing Consumption Over the Family Life Cycle: An Empirical Analysis, in: *Urban Studies,* 19, S. 177-185.

Merz, J. (1980): Die Ausgaben privater Haushalte. Ein mikroökonomisches Modell für die Bundesrepublik Deutschland, Fankfurt.

Michels, P. (1992): Kern- und Nächste-Nachbarn-Schätzer zur nichtparametrischen Dichteschätzung, Regression und Prognose, in: *Allgemeines Statistisches Archiv,* 76, S. 128-151.

Mowen, J.C. (1994): Consumer Behavior, 4th. Ed., Englewood Cliffs.

Müller-Hagedorn, L. (1978): Bevorzugte Betriebsformen des Einzelhandels und das Lebenszykluskonzept, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 30. Jg. S. 106-124.*

Müller-Hagedorn, L. (1984): Die Erklärung von Käuferverhalten mit Hilfe des Lebenszykluskonzepts, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium,* Heft 11, S. 561-569.

Murphy, P./Staples, W. (1979): A Modernized Family Life Cycle, in: *Journal of Consumer Research,* 6 (June), S. 12-22.

N

Neubauer, W. (1993): Idealtypus und Adäquation des privaten Haushalts in der deutschen amtlichen Statistik, in: Gräbe, S. (Hrsg.), S. 193-226.

Neubauer, W. (1996): Preisstatistik, München.

Neubauer, W. (1994): Statistische Methoden, München.

Nicol, C.J. (1993): An Empirical Comparision of Nonparametric and Parametric Engel Functions, in: *Empirical Economics*, 1993, S. 233-249.

Niemeyer, F. (1994): Nichteheliche Lebensgemeinschaften und Ehepaare - Formen der Partnerschaft gestern und heute, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 7, S. 504-516.

Niemeyer, F./Voit, H. (1995): Lebensformen der Bevölkerung 1993, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 6, S. 437-445.

O

Opaschowski, H.W. (1991) Freizeit, Konsum und Lebensstil, in: Szallies, R./Wiswede, G. (Hrsg.) (1991), S. 109-134.

Ott, D./Ott, A./Yoo, J. (1975): Macroeconomic Theory, Tokyo.

P

Philps, L. (1974): Applied Consumer Ananlysis, Amsterdam.

Pindyck, R.S./Rubinfeld, D.L. (1991): Econometric Models and Econometric Forecasts, Singapore.

Prais, S.J. (1952): Non-Linear Estimation of the Engel Curves, in: *The Review of Economic Studies*, Bd. 20, S. 87-104.

Prais, S.J./Houthakker, H. S. (1955): The Analysis of Family Budgets, Cambridge.

R

Rau, R. (1975): Ökonometrische Analyse der Ausgabenarten des Privaten Verbrauchs, Berlin.

Reinhold, G. (Hrsg.) (1988): Wirtschadtsoziologie, Oldenbourg.

Ronning, G. (1988): Möglichkeiten und Grenzen der ökonometrischen Nachfrageanalyse, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium,* Heft 2, S. 65-72.

Rosenberger, G. (Hrsg.) (1992): Konsum 2000. Veränderungen im Verbauchsverhalten, Frankfurt.

Rosenkranz, D. (1998): Konsummuster privater Lebensformen, Wiesbaden.

Rosenkranz, D. (2000): Private Lebensformen und Konsum, in: Rosenkrank, D./Schneider, N. (Hrsg.), S. 133-148.

Rosenkranz, D./Schneider, N. (Hrsg.) (2000): Konsum. Soziologische, ökonomische und psychologische Perspektiven, Opladen.

S

Schäfer, B. (1998): Sozialstruktur und sozialer Wandel in Deutschland, 7. Auflage, Stuttgart.

Schäfer, D./Bolleyer, R. (1993): Gebrauchsvermögen privater Haushalte, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 8, S. 527-537.

Schaninger, C. (1981): Social Class Versus Income Revisited: Am Empirical Investigation, in: *Journal of Marketing Research,* Vol. XVIII, May, S. 192-208.

Schaninger, C.M./Danko, W.D. (1993): A Conceptual and Empirical Comparison of Alternative Household Life Cycle Models, in: *Journal of Consumer Researc*h, Vol. 19, March, S. 580-594.

Scheffter, M. (1991): Haushaltsgröße und Privater Verbrauch, Frankfurt.

Scherhorn, G. (1977): Konsum, in König, R. (Hrsg.), S. 193-265.

Scherhorn, G. (1986): Der Wandel der Präferenzen und die "New Home Economics", in: *Hauswirtschaft und Wissenschaft,* 34, S, 226-231.

Schmucker, H. (1966): Der Aussagewert von haushaltsstatistischem Material für die Verbrauchsforschung und die ökonometrische Nachfrageanalyse, in: Streissler, E. u.a. (1966), S. 363-394.

Schouten, J./McAlexander, J. (1995): Subcultures of Consumption: An Ethnography of the New Bikers, in: *Journal of Consumer Research,* Vol. 22, June, S. 43-61.

Schüler, K. (1986): Einkommensverwendung nach Haushaltsgruppen, in: *Allgemeines Statistisches Archiv,* 70, S. 204-223.

Schulze, G. (1993): Die Erlebnisgesellschaft, 4. Auflage, Frankfurt.

Schumann, J. (1987): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Heidelberg.

Scitovsky, T. (1989): Psychologie des Wohlstands, Frankfurt.

Seel, B. (1991): Ökonomik des privaten Haushalts, Stuttgart.

Simonoff, J. (1996): Smoothing Methods in Statistics, New York.

Slesnick, D. (1992): Aggregate Consumer and Saving in the Postwar United States, in: *Review of Economics and Statistics,* S. 585-597.

Slesnick, D. (1998): Are Our Data Relevant to the Theory ? The Case of Aggregate Consumption, in: *Journal of Business and Economic Statistics,* January 1998, Vol. 16, S. 52-61.

Statistisches Bundesamt (1983): Systematik der Einnahmen und Ausgaben der privaten Haushalte, Ausgabe 1983, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1984): Wirtschaftrechnungen, Fachserie 15, Einkommen- und Verbrauchsstichprobe 1978, Heft 7, Aufgabe, Methode und Durchführung, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1988): Statistisches Informationssystem des Bundes. Definitionen, Arbeitsunterlagen, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1991): Statistisches Jahrbuch 1991, Wiesbanden.

Statistisches Bundesamt (1992): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnug, Methoden und grundlagen der Sozialproduktsberechnung, Arbeitsunterlage, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1994): Wirtschaftsrechnungen, Fachserie 15, Aufgabe, Methode und Durchführung der EVS 1983 und 1988, Heft 7, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1995a): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Fachserie 18, Reihe 1.3., Hauptbericht, 1995, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1995b): Code Verzeichnis der Einnahmen und Ausgaben der privaten Haushalte für die Einkommes- und Verbrauchsstichprobe 1993. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1995c): Systematisches Verzeichnis der Ausgaben für die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993, abgeleitet aus der Systematik der Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte (SEA) 1983, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1996): Preise, Fachserie 17, Reihe 7.S.1, Preisindizes für die Lebenshaltung, Lange Reihen, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1997a): Wirtschaftrechnungen, Fachserie 15, Einkommen- und Verbrauchsstichprobe 1993, Heft 7, Aufgabe, Methode und Durchführung, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1997b): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Fachserie 18, Reihe 1.3., Hauptbericht, Wiesbaden.

Stihler, A. (2000): Ausgewählte Konzepte der Sozialpsychologie zur Erklärung des modernen Konsumverhaltens, in: Rosenkranz, D./Schneider, N. (Hrsg.), S. 169-186.

Streissler, E./Streissler, M. (Hrsg.) (1966): Konsum und Nachfrage, Köln.

Szallies, R./Wiswede, G. (Hrsg.) (1991): Wertewandel und Konsum, Landsberg am Lech.

T

Thomas, J. (1989): The Early Econometric History of the Consumption Function, in: *Oxford Economic Papers,* Nr. 41, S. 131-149.

Tichy, G. (1994): Konjunktur, 2. Auflage, Heidelberg.

Trommsdorff, V. (1989): Konsumentenverhalten, Stuttgart.

V

Veblen, T. (1986): Theorie der feinen Leute, Frankfurt.

Voges, W. (Hrsg.) (1987): Methoden der Biographie- und Lebenslaufforschung, Opladen.

Voit, H. (1992): Haushalts- und Familientypen 1972 und 1990, in: *Wirtschaft und Statistik,* Heft 4, S. 223-230.

W

Wagner, G./Schupp, J./Rendtel, U. (1994): Das Sozio-ökonomische Panel. Methoden der Datenproduktion und Aufbereitung im Längsschnitt, in: Hauser, R. (Hrsg.), S. 70-110.

Wagner, J./Hanna, Sh. (1983): The Effectiveness of Family Life Cycle Variables in Consumer Expenditure Research, in: *Journal of Consumer Research,* Vol. 10, Dec, S. 281-291.

Wallendorf, M./Reilly, M. (1983): Ethnic Migration, Assimilation, and Consumption, in: *Journal of Consumer Research,* Vol. 10, Dec., S. 292-302.

Wells, W. D./Gubar, G. (1966): Life Cycle Concept in Marketing Research, in: *Journal of Marketing Research,* Vol. III, Nov., S. 355-363.

Wenke, M. (1990): Zur Bedeutung des Privaten Verbrauchs und seiner Komponenten für die Konjunkturschwankungen seit Beginn der sechziger Jahre, in: *RWI-Mitteilungen,* Jg. 41, S. 205-230.

Westphal, U. (1994): Makroökonomik, 2. Auflage, Berlin.

Wilkes, R.E. (1995): Household Life-Cycle Stages, Transitions, and Product Expenditures, in: *Journal of Consumer Research,* Vol. 22, June, S. 27-42.

Wilkie, W.L. (1994): Consumer Behaviour, 3ed. Ed., New York.

Wiswede, G. (1972): Soziologie des Verbrauchserverhaltens, Stattgart.

Wiswede, G. (1991): Der "neue Konsument" im Lichte des Wertewandels, in: Szallie, R./Wiswede, G.(Hrsg.) (1991), S. 11-40.

Wiswede, G. (1998): Soziologie, 3. Auflage, Landsberg am Lech.

Wiswede, G. (2000): Konsumsoziologie. Eine vergessene Disziplin, in: Rosenkranz, D./Schneider, N. (Hrsg.), S. 23-72.

Wöhlken, E./ Lauerstein, H. (1969): Zur Wahl der Funktionsform in der empirischen Nachfrageanalyse, in: *Allgemeines statistisches Archiv,* 53. Bd., S. 346-365.

Working, H. (1943): Statistical Laws of Family Expenditures, in: *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 38, S. 43-56.

Anhang

Tabelle Anhang A.1.: Univariate Statistiken für die Hauptausgabengruppen für Haushaltstyp 1

Ausgaben für	Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	Bekleidung, Schuhe	Mieten	Energie	Möbel	Bildung, Unterhaltung, Freizeit	Gesundheit und Körperpflege	Verkehr und Nachrichten-übermittlung	Persönliche Ausstattung
	Ausgaben	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**
Mittelwert	5562,24	2077,81	6229,49	1756,29	2194,10	3149,58	2090,45	4598,71	1508,04
Median	4860,00	1554,00	5700,00	1602,00	1052,50	2282,50	1172,00	2805,00	630,00
Standardabweichung	3273,70	1952,02	3185,18	957,87	3767,52	3083,20	3677,26	6950,49	3277,60
Minimum	0,00	0,00	388,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	59764,00	34569,00	48786,00	13917,00	75767,00	74154,00	124367,00	160034,00	121275,00
Spannweite	59764,00	34569,00	48398,00	13917,00	75767,00	74154,00	124367,00	160034,00	121275,00
Quartilsabstand	3410,00	2001,00	3747,75	992,00	2230,00	2732,00	1758,00	3375,75	1775,25
Schiefe	2,47	2,71	1,79	2,30	6,40	4,74	10,39	6,32	15,26
Wölbung (Kurtosis)	15,86	17,16	8,39	13,86	71,70	60,27	215,84	78,08	451,50
	Anteile	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**
Mittelwert	0,19	0,06	0,20	0,06	0,06	0,10	0,06	0,13	0,04
Median	0,16	0,05	0,18	0,05	0,03	0,07	0,04	0,08	0,02
Standardabweichung	0,20	0,05	0,30	0,18	0,09	0,32	0,17	0,38	0,08
Minimum	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	16,01	0,76	26,91	16,85	1,13	29,86	14,82	32,57	2,73
Spannweite	16,01	0,76	26,89	16,85	1,13	29,86	14,82	32,57	2,73
Quartilsabstand	0,13	0,06	0,11	0,04	0,07	0,08	0,05	0,09	0,05
Schiefe	51,76	1,99	80,96	89,22	3,89	85,87	72,10	70,28	13,98
Wölbung (Kurtosis)	3973,08	9,31	7308,53	8323,97	23,60	7903,43	6212,16	6013,48	363,66

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Anteile errechnet durch Division der Ausgaben durch das Haushaltsnettoeinkommen. Größe der Stichprobe HH-Typ 1: 9100, HH-Typ 2: 10591, HH-Typ 3: 5612 und HH-Typ 4: 8260 Haushalte.

Tabelle Anhang A.2.: Univariate Statistiken für die Hauptausgabengruppen für Haushaltstyp 2

Ausgaben für	Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	Bekleidung, Schuhe	Mieten	Energie	Möbel	Bildung, Unterhaltung, Freizeit	Gesundheit und Körperpflege	Verkehr und Nachrichten-übermittlung	Persönliche Ausstattung
	Ausgaben	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**
Mittelwert	9907,96	3681,22	8369,72	2607,09	4612,78	4595,48	3707,06	8240,57	2716,92
Median	8892,00	2970,50	7699,00	2374,00	2840,00	3462,50	2124,00	4803,50	1510,50
Standardabweichung	5174,36	2974,59	4299,34	1376,04	5763,57	4182,47	5754,35	10234,34	4070,53
Minimum	788,00	0,00	388,00	0,00	0,00	51,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	94344,00	41379,00	74846,00	26806,00	104399,00	74154,00	124367,00	128638,00	121275,00
Spannweite	93556,00	41379,00	74458,00	26806,00	104399,00	74103,00	124367,00	128638,00	121275,00
Quartilsabstand	5196,00	3025,25	5386,50	1278,00	4437,00	3825,50	2639,25	4893,50	3080,00
Schiefe	3,11	2,64	2,08	4,22	3,95	3,57	6,60	3,38	7,80
Wö]bung (Kurtosis)	24,58	13,64	16,74	44,90	28,56	24,56	76,38	16,16	151,92
	Anteile	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**
Mittelwert	0,17	0,06	0,14	0,05	0,08	0,07	0,06	0,13	0,04
Median	0,16	0,05	0,13	0,04	0,05	0,06	0,04	0,08	0,03
Standardabweichung	0,10	0,04	0,07	0,03	0,09	0,06	0,07	0,16	0,05
Minimum	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	1,60	0,88	1,74	0,42	1,54	0,85	1,70	2,51	1,61
Spannweite	1,60	0,88	1,74	0,42	1,54	0,85	1,70	2,51	1,61
Quartilsabstand	0,10	0,05	0,07	0,03	0,07	0,06	0,04	0,07	0,05
Schiefe	2,34	2,45	2,78	2,60	3,67	3,43	6,57	3,78	8,10
Wölbung (Kurtosis)	13,93	21,04	32,83	16,16	27,23	23,46	82,79	22,23	155,80

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Anteile errechnet durch Division der Ausgaben durch das Haushaltsnettoeinkommen. Größe der Stichprobe HH-Typ 1: 9100, HH-Typ 2: 10591, HH-Typ 3: 5612 und HH-Typ 4: 8260 Haushalte.

Tabelle Anhang A.3.: Univariate Statistiken für die Hauptausgabengruppen für Haushaltstyp 3

Ausgaben für	Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	Bekleidung, Schuhe	Mieten	Energie	Möbel	Bildung, Unterhaltung, Freizeit	Gesundheit und Körperpflege	Verkehr und Nachrichten-übermittlung	Persönliche Ausstattung
	Ausgaben	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**
Mittelwert	11593,66	4518,88	9295,03	2839,09	5101,95	5500,26	3298,86	10493,61	2250,93
Median	10698,00	3838,00	8640,00	2641,50	3104,00	4366,00	2071,50	6311,00	1369,00
Standardabweichung	5343,85	3066,73	4639,41	1339,65	6417,82	4516,75	4562,52	11364,21	2786,34
Minimum	1497,00	0,00	388,00	0,00	0,00	116,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	94344,00	33456,00	44310,00	26806,00	104399,00	57497,00	124367,00	160034,00	36515,00
Spannweite	92847,00	33456,00	43922,00	26806,00	104399,00	57381,00	124367,00	160034,00	36515,00
Quartilsabstand	5700,00	3283,25	6202,00	1314,00	4766,50	4444,25	2448,50	7152,25	2665,25
Schiefe	2,75	2,03	1,14	3,16	3,79	2,88	6,74	3,29	3,18
Wölbung (Kurtosis)	23,71	7,89	2,86	29,39	24,48	15,56	100,53	19,41	17,91
	Anteile	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**
Mittelwert	0,17	0,06	0,13	0,04	0,07	0,08	0,04	0,15	0,03
Median	0,16	0,06	0,12	0,04	0,05	0,06	0,03	0,09	0,02
Standardabweichung	0,08	0,04	0,06	0,02	0,08	0,06	0,05	0,15	0,03
Minimum	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	1,02	0,66	0,63	0,36	1,20	0,98	1,60	1,37	0,35
Spannweite	1,01	0,66	0,62	0,36	1,20	0,98	1,60	1,37	0,35
Quartilsabstand	0,09	0,04	0,07	0,02	0,07	0,06	0,03	0,09	0,03
Schiefe	1,93	2,36	1,41	2,40	3,84	2,99	8,19	2,56	2,60
Wölbung (Kurtosis)	8,21	15,33	3,98	14,66	26,04	21,59	165,39	7,95	12,85

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Anteile errechnet durch Division der Ausgaben durch das Haushaltsnettoeinkommen. Größe der Stichprobe HH-Typ 1: 9100, HH-Typ 2: 10591, HH-Typ 3: 5612 und HH-Typ 4: 8260 Haushalte.

Tabelle Anhang A.4.: Univariate Statistiken für die Hausptausgabengruppen für Haushaltstyp 4

Ausgaben für	Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	Bekleidung, Schuhe	Mieten	Energie	Möbel	Bildung, Unterhaltung, Freizeit	Gesundheit und Körperpflege	Verkehr und Nachrichten-übermittlung	Persönliche Ausstattung
	Ausgaben	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**	**Ausgaben**
Mittelwert	13071,22	5165,14	10733,47	3130,58	5292,40	6621,58	3596,36	11018,30	2132,95
Median	12108,00	4434,00	10200,00	2929,00	3461,00	5433,50	2136,00	6877,00	1364,50
Standardabweichung	5461,33	3375,18	5196,29	1381,23	6284,27	5108,55	4719,59	11389,72	2709,26
Minimum	1151,00	0,00	554,00	0,00	0,00	51,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	70187,00	41379,00	74846,00	26806,00	104399,00	74154,00	124367,00	160034,00	40711,00
Spannweite	69036,00	41379,00	74292,00	26806,00	104399,00	74103,00	124367,00	160034,00	40711,00
Quartilsabstand	6207,00	3652,50	7001,00	1416,50	4753,50	5180,75	2728,75	7376,75	2360,50
Schiefe	1,72	2,18	1,34	2,64	4,19	2,99	5,16	2,87	4,18
Wölbung (Kurtosis)	6,77	10,23	6,95	20,52	33,21	19,50	62,54	12,03	33,84
	Anteile	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**	**Anteile**
Mittelwert	0,17	0,06	0,13	0,04	0,06	0,08	0,04	0,14	0,02
Median	0,16	0,06	0,13	0,04	0,05	0,07	0,03	0,09	0,02
Standardabweichung	0,10	0,05	0,06	0,03	0,07	0,06	0,05	0,14	0,03
Minimum	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	6,30	2,89	3,40	2,29	1,26	2,25	1,39	5,05	1,07
Spannweite	6,29	2,89	3,39	2,29	1,26	2,25	1,39	5,05	1,07
Quartilsabstand	0,09	0,04	0,07	0,02	0,06	0,06	0,03	0,09	0,03
Schiefe	24,63	24,30	13,84	39,37	3,71	6,99	5,44	6,31	8,49
Wölbung (Kurtosis)	1482,42	1453,69	664,74	2833,63	25,25	180,31	81,81	146,72	209,26

Datenquelle: EVS-Datensatz 1993, eigene Berechnung.
Anmerkung: Anteile errechnet durch Division der Ausgaben durch das Haushaltsnettoeinkommen. Größe der Stichprobe HH-Typ 1: 9100, HH-Typ 2: 10591, HH-Typ 3: 5612 und HH-Typ 4: 8260 Haushalte.

Systematik der Einnahmen und Ausgaben (1983)

Systematische Nummer (SEA) *-Hauptgruppen-*	*Bezeichnung*
1	**Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren** Fleisch, Wurstwaren, Fisch, Milch, Käse, Butter, Eier, Obst, Kartoffeln, Gemüse, Brot, Backwaren, Zucker, Süßwaren, Marmelade, Kakao, Übrige Nahrungsmittel, Alkoholfreie Getränke, Kaffee, Tee, Alkoholische Getränke, Tabakwaren, Verzehr von Speisen und Getränken außer Haus
2	**Bekleidung, Schuhe** Herrenoberbekleidung (ohne Sportbekleidung): Anzüge, Sakkos und Jacken, Hosen, Mäntel, Umhänge, Pullover, Twinsets, Strickwesten und -jacken, Arbeits- und sonstige Herrenoberbekleidung, Damenoberbekleidung (ohne Sportbekleidung): Kostüme und Kleider, Röcke, Hosen, Blusen, Jacken, Mäntel, Umhänge, Pullover, Twinsets, Strickwesten und -jacken, Arbeits- und sonstige Damenoberbekleidung, Knabenoberbekleidung (ohne Sportbekleidung): Anzüge, Sakkos, Jacken, Hosen, Mäntel, Umhänge, Pullover, Twinsets, Strickjacken und -westen, sonstige Knabenoberbekleidung Mädchenoberbekleidung (ohne Sportbekleidung): Kostüme, Kleider, Röcke, Hosen, Blusen, Jacken, Mäntel, Umhänge, Pullover, Twinsets, Strickjacken und -westen, sonstige Mädchenoberbekleidung, Sportbekleidung, Herren-, Damen- und Kinderwäsche, Strumpfwaren, Kopfbedeckung, Handschuhe, Bekleidungszubehör, Kurzwaren, Schuhe, Fremde Änderungen und Reparaturen an Bekleidung und Schuhen
3	**Wohungsmieten, Energie (ohne Kraftstoffe)** Wohnungsmieten, Energie
4	**Möbel, Haushaltsgeräte und andere Güter für die Haushaltsführung** Möbel, Bodenbeläge, Heimtextilien, Haushaltswäsche, Heiz- und Kochgeräte, andere elektrische Haushaltsgeräte, Geschirr und andere Gebrauchsgüter für die Haushaltsführung, Verbrauchsgüter für die Haushaltsführung, Dienstleistungen für die Haushaltsführung, Tapeten, Anstrichfarbe, fremde Reparaturen an der Wohung
5	**Güter für die Gesundheits- und Körperpflege** Verbrauchsgüter für die Gesundheitspflege, Gebrauchsgüter für die Gesundheitspflege, Dienstleistungen von Ärzten und anderen medizinischen Fachkräften, Dienstleistungen der Krankenhäuser, Sanatorien, Pflegeheime, Verbrauchsgüter für die Körperpflege, Gebrauchsgüter für die Körperpflege, Dienstleistungen für die Körperpflege
6	**Güter für Verkehr und Nachrichtenübermittlung** Kraftfahrzeuge und Fahrräder, Gebrauchsgüter für Kraftfahrzeuge und Fahrräder, Kraftstoffe, Verbrauchsgüter für Kraftfahrzeuge und Fahrräder, Fremde Reparaturen an Kraftwagen und Anhängern, Fremde Verkehrsleistungen, Nachrichtenübermittlung (Fernsprechgebühren, Portogebühren)
7	**Güter für Bildung, Unterhaltung, Freizeit (ohne Dienstleistungen des Gastgewerbes)** Fernsehempfangs-, Rundfunkempfangs-, Phono-, Foto- und Kinogeräte, Andere Gebrauchsgüter für Bildung, Unterhaltung, Freizeit, Bücher, Zeitungen, Zeitschriften, Verbrauchsgüter für Bildung, Unterhaltung, Freizeit, Unterrichtsleistungen (ohne Fahrschule), Dienstleistungen für Bildung, Unterhaltung, Freizeit, Pflanzen, Güter für die Gartenpflege, Tiere, Güter für die Tierhaltung, Fremde Reparaturen und Installationen für Güter der Bildung, Unterhaltung, Freizeit
8	**Güter für die persönliche Ausstattung, Dienstleistungen des Beherbergungsgewerbes sowie Güter sonstiger Art** Uhren, Schmuck, Lederwaren, Begräbnisartikel, Dienstleistungen des Beherbergungsgewerbes (ohne Pauschalreisen), Pauschalreisen, Dienstleistungen der Kreditinstitute und Versicherungen, Dienstleistungen und fremde Reparaturen sonstiger Art

Quelle: Statistisches Bundesamt, Systematik der Einnahmen und Ausgaben (1983).

Verwendete Datenquellen

Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1973, *Heft 4,* Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1978, *Heft 4,* Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1983, *Heft 4,* Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1988, *Heft 4,* Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993, *Heft 4,* Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte.

Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1973, *Heft 5*, Aufwendungen privater Haushalte für den Privaten Verbrauch.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1978, *Heft 5*, Aufwendungen privater Haushalte für den Privaten Verbrauch.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1983, *Heft 5*, Aufwendungen privater Haushalte für den Privaten Verbrauch.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1988, *Heft 5*, Aufwendungen privater Haushalte für den Privaten Verbrauch.
Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993, *Heft 5*, Aufwendungen privater Haushalte für den Privaten Verbrauch.

Statistisches Bundesamt: Zeitreihenservice im Internet: http://www-zr.statistik-bund.de.
Segment 1481: Verwendung des Inlandsprodukts (in jeweiligen Preisen und in Preisen von 1991) : nach Verwendungsarten (früheres Bundesgebiet) (1960 bis 1994).
Segment 414: Verwendung des Inlandsprodukts-Privater Verbrauch: nach Lieferbereichen, nach Dauerhaftigkeit und Wert der Güter (in jeweiligen Preisen und in Preisen von 1991) (früheres Bundesgebiet) (1960 bis 1994).
Segment 3347: Privater Verbrauch (in jeweiligen Preisen und in Preisen von 1991): nach Verwendungszwecken (früheres Bundesgebiet) (1960 bis 1994)

Statistisches Bundesamt: Faktisch anonymisierte Einzeldaten aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993 (Grundinterview, Schlußinterview, Jahresrechnung), CD-ROM.

Auszug des Fragebogens im Rahmen des Grundinterviews der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe für die Ausstattung langlebige Gebrauchsgüter am 1.1.1993:

▼ Anschaffungsjahr ▼	
1992	= 1
1991	= 2
1990	= 3
1989	= 4
1988	= 5
1987 - 1983	= 6
vor 1983	= 7
nicht mehr bekannt	= 8

▽ Anschaffungspreis ▽			
	unter	250 DM	= 01
250	bis unter	500 DM	= 02
500	bis unter	750 DM	= 03
750	bis unter	1 000 DM	= 04
1 000	bis unter	1 500 DM	= 05
1 500	bis unter	2 000 DM	= 06
2 000	bis unter	5 000 DM	= 07
5 000	bis unter	10 000 DM	= 08
10 000	bis unter	20 000 DM	= 09
20 000	bis unter	30 000 DM	= 10
30 000	bis unter	40 000 DM	= 11
	40 000	und mehr DM	= 12
	nicht mehr bekannt bzw. in "Mark der DDR" bezahlt		= 13

Gegenstand		Code	Anzahl ▼	Jahr ▼	DM ▽	Gegenstand		Code	Anzahl ▼	Jahr ▼	DM ▽
Personenkraftwagen	fabrikneu gekauft	01				Photoapparat	Spiegelreflexkamera	18			
	gebraucht gekauft	02					Kleinbildsucherkamera	19			
	geleast	03					Übrige Kameras	20			
Kraftrad	Motorrad, Motorroller	04				Diaprojektor		21			
	Kleinkraftrad (Moped, Mofa, Motokik)	05				Wohnwagen		22			
Fahrrad		06				Motor-, Segelboot		23			
Fernsehgerät	Farbe	07				Kühlschrank		24			
	Schwarz-weiß	08				Gefrierschrank, -truhe		25			
Videorecorder		09				Kühl-, Gefrierkombinationen		26			
Videokamera / Camcorder		10				Geschirrspülmaschine		27			
Stereo-Rundfunkgerät		11				Grillgerät, elektrisch		28			
Plattenspieler		12				Mikrowellengerät		29			
CD - Player		13				Nähmaschine		30			
Kassettenrecorder		14				Bügelmaschine		31			
Radiorecorder		15				Waschmaschine		32			
Tonbandgerät		16				Wäschetrockner		33			
Heim-, Personalcomputer		17				Telefon		34			

Anmerkung: Entnommen aus Statistisches Bundesamt, Fachserie 15, Einkommens- und Verbrauchsttichprobe 1993, Heft 1.

Allgemeine Erläuterungen und Hinweise für die Ausfüllung des Fragebogens zur Ausstattung mit langlebigen Gebrauchsgüter:

Merkmal	Erläuterungen
Allgemeine Hinweise	Wir bitten **alle Gebrauchsgüter** anzugeben, die im **Besitz der Haushaltsmitglieder**, auch **der Kinder** sind. Ebenso sollen Gebrauchsgüter berücksichtigt werden, die der Haushalt **gemietet, geleast** oder zur privaten Nutzung zur Verfügung gestellt bekommen hat. Sind mehrere Gegenstände der gleichen Art im Haushalt vorhanden, sind Anschaffungsjahr und -preis für den **höchstwertigsten** (in der Regel für den technisch besten und modernsten) Gegenstand einzusetzen. Gebrauchsgüter, die überwiegend für **betriebliche Zwecke** genutzt werden, **nicht angeben.** Gebrauchsgüter in **Zweitwohnungen** und **Ferienhäusern** nicht vergessen!
Personenkraftwagen	Teils privat und teils geschäftlich genutzte Personenkraftwagen ebenfalls angeben; **ausschließlich** für **geschäftliche Zwecke** genutzte Pkw werden dagegen **nicht erfaßt.** In der Zeile "Pkw geleast" auch die vom Arbeitgeber unentgeltlich zur Verfügung gestellten und auch zur privaten Nutzung überlassenen Pkw eintragen.
Stereo-Rundfunkgerät **Plattenspieler** **CD-Player** **Kassettenrecorder**	auch Geräte in Kompaktanlagen oder Stereo-Türmen
Übrige Kameras	Polaroid-Kameras, Pocket-Kameras
Heim-, Personalcomputer	ohne Taschenrechner
Bügelmaschine	elektrische Tisch- und Standbügelmaschinen, **nicht** jedoch Bügeleisen
Waschmaschine	Waschmaschinen mit/ohne Schleuder oder gleichzeitig als Wäschetrockner verwendbare Geräte.
Wäschetrockner	Geräte, die ausschließlich zur Wäschetrocknung und nicht gleichzeitig als Waschmaschine genutzt werden können.
Telefon	Anschlüsse für private Zwecke sowie teils geschäftlich oder teils privat genutzte Geräte angeben. **Ausschließlich** für **geschäftliche Zwecke** genutzte Anschlüsse **nicht angeben.**

Anmerkung: Entnommen aus Statistisches Bundesamt, Fachserie 15, Einkommens- und Verbrauchsttichprobe 1993, Heft 1.

Sachwortindex

A

Ausgabenkonzept · *6*
Ausgabenmuster · *Siehe* Familienlebenszyklus, Ausgabenmuster

B

Bedürfnispyramide nach Maslow · *43*
Bestandsanpassungsmodell · *136*
Boxplots · *72*
  der Anteile · *82–85*
  der Ausgaben · *73–76*

D

discrete choice-Modell · *136*
durchschnittliche Konsumquote
  Entwicklung anhand der EVS · *27*
  Entwicklung anhand der VGR · *24*

E

Einkommen
  Haushaltsnettoeinkommen, Definition · *69*
Einkommens- und Verbrauchsstichprobe · *144, 170*
  allgemeines · *10–13*
  verwendete Haushaltstypen für die Berechnung von Engelkurven · *69*
Einkommenselastizität
  allgemeines · *54, 57, 59*
  Berechnung · *65, 90–97*
  für unterschiedliche Funktionstypen · *66, 68, 91, 95*
Elastizität · *Siehe* Einkommenselastizität
Engelkurven
  allgemeines · *54, 55, 56, 58*
  Berechnung · *62–68*
  Funktionstypen · *58, 66–68, 66–68*
  für die Anteile · *88*
  für die Ausgaben · *80*
Engelsche Gesetz · *1, 58, 94*
ESVG · *6*
eta 2 · *Siehe* Varianzanalyse
EVS · *Siehe* Einkommens- und Verbrauchsstichprobe
Explorative Datenanalyse · *71*
  Boxplots der Anteile · *82–85*
  Boxplots der Ausgaben · *73–76*
  Kernregression der Anteile · *88*
  Kernregression der Ausgaben · *80*
  Sonnenblumenstreudiagramm für die Anteile · *87*
  Sonnenblumenstreudiagramm für die Ausgaben · *78*

F

Familie
  Definition der offiziellen deutschen Statistik · *103*
Familienlebenszyklus · *45, 102*
  Ausgabenmuster · *125*
  Ausgabenmuster, Anstieg · *128–29*
  Ausgabenmuster, Rückgang · *129–30*
  Ausgabenmuster, sonstige · *130–31*
  Ausgabenmuster, U-Form · *126–28*
  empirische Ergebnisse, deskriptive Maßzahlen · *121*
  empirische Ergebnisse, Varianzanalyse · *124*
  Familienpolitische Entwicklungen in Deutschland · *111*
  formale Modellanforderungen · *104*
  Grenzen des · *131*
  Konsumverhalten · *109–10, 114–16*
  Modell nach Gilly/Enis · *109*
  Modelltypen · *104–9*
  Varianzanalyse · *118–21*
  verwendete Ausgabenarten · *116–17*
  verwendete Kategorien des Familienlebenszyklus · *112*
  verwendete Kategorien des Singlelebenszyklus · *113*

Familienzyklus · *Siehe* Familienlebenszyklus
Funktionstypen · *66–68, 92*

G

Gebrauchsgüter · *135, 169*
  Bestand, Haushaltsgeräte · *154–61*
  Bestand, insgesamt · *141–44*
  Bestand, Unterhaltungselektronik · *161–68*
  Bestand, Verkehrsmittel · *145–53*
  Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit für · *169*
  relative Häufigkeit der Käuferhaushalte · *171*
  zur Bestandsanalyse verwendete · *144*
  zur Erklärung der Kaufwahrscheinlichkeit verwendete · *169*
Gebrauchsvermögen · *143*
Güter
  einkommenselastische · *94, 96, 100*
  einkommensunelastische · *94, 99*
  inferior · *56, 57*
  Luxusgut · *58, 59, 67*
  notwendige · *58, 59, 67*
  superior · *55*

H

Haushalt
  Definition der offiziellen deutschen Statistik · *103*
Haushaltsklassifikation · *10*
Haushaltslebenszyklus · *Siehe* Familienlebenszyklus
Haushaltstheorie
  mikroökonomische · *40–41, 55–58*
  neue · *40, 41–42*
homo oeconomicus · *41*

I

Individualkonsum · *6*

K

Kaufwahrscheilichkeit · *Siehe* Logitmodell
Kerndichteschätzer · *63*
Kernfunktion · *64, 65*
Kernregression
  allgemeines · 60
  Bandbreite, Fenster · *64, 65*
  Methodik · *62–65*
Kohorteneffekte · *132*
Kollektivkonsum · *6*
Konsumgesellschaft · *47–49*
Konsumverhalten
  theoretische Erklärungsansätze, mikroökonomische · *40–42*
  theoretische Erklärungsansätze, soziologische · *42–52*
Kovarianzanalyse · *120*

L

Längsschnittsuntersuchung · *16*
  Auswirkungen von Einkommensänderungen · *16–18*
  Auswirkungen von Preisänderungen · *18–19*
Lebensstil · *49–52*
Logitmodell · *169*
  Beta-Koeffizienten · *184*
  empirische Ergebnisse · *177–87*
  Methodik · *174–76*
  verwendete Erklärungsgrößen · *172*
  verwendete Gebrauchsgüter · *170*
  verwendete Güte und Prognosemaße · *176–77, 186*
Luxusgut · *Siehe* Güter

M

Marktentnahmekonzept · *5, 7, 13*

N

nicht-parametrische Schätztechniken · *Siehe* Kernregression

O

Odds ratio · *175*

P

Privater Verbrauch
- Berechnungskonzept in der EVS · *14*
- Berechnungskonzept in der VGR · *9*
- Definition · *4, 5*
- Einkommensabhängigkeit · *54*
- Entwicklung der Struktur nach der EVS · *34–38*
- Entwicklung der Struktur nach der VGR · *28–33*
- Entwicklung des Niveaus nach der EVS · *25–28*
- Entwicklung des Niveaus nach der VGR · *22–25*
- Messprobleme · *5*
- nach Lieferbereichen (Inländerkonzept) · *9*
- nach Verwendungszwecken · *9*
- Nachweis in der EVS · *10*
- Nachweis in der VGR · *6*
- Unterschiede der Berechnung zwischen VGR und EVS · *19–20*

Q

Querschnittsuntersuchung · *16*
- Auswirkungen von Einkommensänderungen · *16–18*
- Auswirkungen von Preisänderungen · *18–19*

R

relative Einkommenshypothese · *17*
revealed preferences-Theorie · *41*

S

SEA · *Siehe* Systematik der Einnahmen und Ausgaben 1983
Sensitivitätsanalyse · *95*
Singlelebenszyklus · *112*
Sonnenblumenstreudiagramm · *78, 87*
soziale Determinanten des Konsumverhaltens
- nähere Umwelt · *45–46, 102*
- weitere Umwelt · *45, 46–47, 135*

Soziale Milieus
- in Westdeutschland 1997 · *51*

Sozialstruktur · *47, 135, 137*
- Bestand von Gebrauchsgütern, Haushaltsgeräte · *154–61*
- Bestand von Gebrauchsgütern, insgesamt · *141–44*
- Bestand von Gebrauchsgütern, Unterhaltungselektronik · *161–68*
- Bestand von Gebrauchsgütern, Verkehrsmittel · *145–53*
- in Deutschland · *139–41*
- Indikatoren der · *138–39*
- verwendete Erklärungsgrößen für das Logitmodell · *172*

standardisierte Regressionskoeffizienten · *Siehe* Logitmodell, Beta-Koeffizienten
Streuungszerlegung · *118*
Systematik der Einnahmen und Ausgaben 1983 · *10, 30, 71*

U

unterstellte Käufe · *7*

V

Varianzanalyse · *118–21*
- eta 2 · *119*
- F-Verteilung · *119*

Verbrauchskonzept · *6*

W

Wahrscheinlichkeitsverhältnis · *175*
- logarithmiertes · *176*

Der Deutsche Universitäts-Verlag

Ein Unternehmen der Fachverlagsgruppe BertelsmannSpringer

Der Deutsche Universitäts-Verlag wurde 1968 gegründet und 1988 durch die Wissenschaftsverlage Dr. Th. Gabler Verlag, Verlag Vieweg und Westdeutscher Verlag aktiviert. Der DUV bietet hervorragenden jüngeren Wissenschaftlern ein Forum, die Ergebnisse ihrer Arbeit der interessierten Fachöffentlichkeit vorzustellen. Das Programm steht vor allem solchen Arbeiten offen, deren Qualität durch eine sehr gute Note ausgewiesen ist. Jedes Manuskript wird vom Verlag zusätzlich auf seine Vermarktungschancen hin überprüft.
Durch die umfassenden Vertriebs- und Marketingaktivitäten, die in enger Kooperation mit den Schwesterverlagen Gabler, Vieweg und Westdeutscher Verlag erfolgen, erreichen wir die breite Information aller Fachinstitute, -bibliotheken, -zeitschriften und den interessierten Praktiker. Den Autoren bieten wir dabei günstige Konditionen, die jeweils individuell vertraglich vereinbart werden.

Der DUV publiziert ein wissenschaftliches Monographienprogramm in den Fachdisziplinen

Wirtschaftswissenschaft
Informatik
Kognitionswissenschaft
Sozialwissenschaft
Psychologie
Literaturwissenschaft
Sprachwissenschaft

www.duv.de

Änderungen vorbehalten.
Stand: 1.7.2000

Abraham-Lincoln-Str. 46
65189 Wiesbaden

DUV